Abril 2017

iT ahora

La Revista del Líder de Tecnología









CIO DE ECUADOR RETOS Y PRIORIDADES en IT de las empresas









Red de Instituciones Financieras de Desarrollo RFD: Competitividad digital

Análisis de Sentimiento

Tendencias IT: Top 10 en Ecuador

3.000 ejemplares







Notas del Editor



El CIO, pieza transversal para el negocio

Directora
Joneth Martínez
joneth.martinez@itahora.com

Editora
Anavela Herrera
anavelo.herrero@itahora.com

Redacción
Karen González
redaccion1@itahoro.com

Relaciones Públicas
Coro Hervás
comunicaciones@innovacom-ec.com

Diseño y Diagramación
Tinto Diseño Visual

Fotografía de portada
José Alvarado
Xavier Caivinagua

Corrección de estilo
Innovacom

Contadora
Elizabeth Erazo

Impresión
Nuevo imprenta Don Bosco

Una Producción de
Innovacom
Integrando comunicaciones

Dirección
Av. de la Prensa N49 - 98
y Río Curaray.

Teléfonos
(593.2) 2247 910 / (593.2) 2273 939

Los CIO fijan sus prioridades tecnológicas en base a las mejoras de los procesos clave del negocio. Cada mejora en la efectividad, o en la productividad hacen la diferencia entre permanecer o no y, aunque esta permanencia no esté en riesgo, los CIO responden a los nuevos desafíos aprovechando las oportunidades, sin importar los agentes adversos externos que los afecten.

En esta edición presentamos 11 casos de gestión tecnológica de importantes empresas ecuatorianas y de diferentes verticales de negocio, que nos revelan sus retos y prioridades para el 2017, convirtiendo al CIO en un actor decisivo en acciones y decisiones para el negocio.

IT ahora, además, realizó un acompañamiento a las iniciativas de las comunidades de CIO en Ecuador que en función de intercambiar experiencias y conocimientos entre sus colegas se agrupan para compartir y aprender buenas prácticas que aporten al éxito de su gestión.

Finalmente, en nuestra sección usuario queremos invitarle a conocer los casos de E-Red y Cooperativa CACPE Pastaza, un trabajo mancomunado para la construcción del Negocio Digital para la inclusión social.



Janeth Martínez



Anavela Herrera



*Si eres líder de tecnología y quieres recibir de cortesía la revista **IT ahora**, escríbenos a: info@itahora.com*
Comentarios o sugerencias escríbanos a redaccion1@itahoro.com

IT Ahora es una revista ecuatoriana que en cumplimiento con los requisitos promulgados por la nueva Ley de Comunicación vigente en la República del Ecuador, pone en conocimiento público a través de la revista y nuestra pagina web www.itahora.com nuestra políticas editoriales e informativas como visión y misión. Somos una revista de circulación dirigida a líderes de IT que se distribuye a nivel nacional.



SUMARIO

Identifica nuestros contenidos bajo esta iconografía
OPINIÓN | INFORMATIVO | PUBLICIDAD







CIO DE ECUADOR 16

RETOS Y PRIORIDADES
en IT de las empresas

18 Ayasa
La tecnología impulsa las decisiones de negocio.

20 Confiteca
La escalabilidad tecnológica en Perú y Colombia es el reto.

21 De Prati
Continua apostando al comercio electrónico.

22 EPN
Prevé un mapa de ruta hacia el 2020.

24 Indurama
Rentabiliza inversión de IT a través de la estandarización.

25 Ingenio San Carlos
IT impulsará estrategias comerciales en el 2017.

26 Merck
La estrategia digital y digitalización sus prioridades tecnológicas.

28 Mutualista Pichincha
IT apuntala el nuevo giro de negocio.

29 PuntoNet
Las prioridades apuntan a servicios en Cloud.

30 Plastlit
La creatividad de IT impulsa el negocio.

31 Salud S.A.
La prioridad es generar experiencia de excelencia del usuario.

34 **Análisis de sentimiento:**

Tendencias tecnológicas Top 10 en Ecuador.

38 - 39 **Usuario**

RFD-E-Red
Cooperativa CACPE Pastaza

43 **SEGURIDAD ELECTRÓNICA**



www.itahora.com

SÍGUENOS EN:  @Itahora 

/ Revista de Tecnologia online del Ecuador



Westcon-Comstor apoya en los desafíos de IT en Ecuador

Ejecutivos de Westcon -Comstor visitaron el país para hablar de las tendencias y su visión de negocio para el 2017 en Ecuador. Weston y Comstor son las marcas con las que Westcon Group llega a los distintos mercados.



Marcelo Kuhn, director Regional de Comstor; Gabriela Rabalino, gerente Comercial de Comstor para Ecuador; Dolph Westerbos CEO, Westcon Group; Doris Reyes, gerente Comercial de Westcon para Ecuador y Ricardo Caballero, gerente General de Westcon para Colombia y Ecuador.

Dolph Westerbos , CEO de Westcon Group, distribuidor mayorista de tecnología de soluciones de seguridad, colaboración, redes y centro de datos, señaló que buscan generar lazos de confianza entre sus socios de negocio y clientes a través de un acercamiento directo para entender los desafíos del mercado ecuatoriano.

La propuesta de negocio de Westcon-Comstor prevé cubrir los requerimientos de los clientes a través de sus canales, con soluciones puntuales para cumplir los retos que los gerentes de IT tienen: lograr una mayor productividad con bajos presupuestos.

Gabriela Robalino, gerente Comercial de Comstor para Ecuador, dijo que las áreas de IT de las empresas ecuatorianas cumplen un rol protagónico en el cumplimiento de las estrategias del negocio, y por ello, disponen de distintas soluciones tecnológicas para optimizar las inversiones de las organizaciones.

Algunas de las estrategias de Westcon-Comstor es la generación de demanda, estrechas relaciones con las marcas y productos que distribuyen, la oferta de un abanico de soluciones específicas para cada necesidad.

Doris Reyes, gerente Comercial de Westcon para Ecuador, señaló que las alianzas con los mejores socios de negocio, permite trasladar mayores beneficios para los usuarios y entregar las soluciones de IT para enfrentar los desafíos en este año.

Teletrabajo aumenta la productividad

Microsoft dio a conocer el uso de sus herramientas de colaboración aplicadas al teletrabajo a través de la experiencia de uso en Seguros Equinoccial. En esta aseguradora 20 colaboradores laboran bajo la modalidad teletrabajo en posiciones de backoffice.

Héctor Castillo, director de Recursos Humanos de Seguros Equinoccial mencionó algunos de los parámetros que fueron considerados para definir el tipo de colaboradores que podrían adoptar esta modalidad de trabajo y mencionó que se evaluaron las habilidades blandas, duras y de comunicación de sus colaboradores.



Una de las áreas que trabajan bajo la modalidad a distancia es el call center. El equipo humano que labora en esta central de comunicación de Seguros Equinoccial recibió la capacitación necesaria para el uso de herramientas de Microsoft como Skype Empresarial que permite la conexión a una base de datos para realizar las llamadas.

Seguros Equinoccial utiliza la modalidad de teletrabajo desde antes que se implementara la normativa en Ecuador en agosto del 2016, y para ponerla en la práctica invirtió en los recursos necesarios para que cada colaborador tenga un puesto de trabajo con el equipamiento necesario.

Al mencionar sobre el retorno de la inversión Castillo mencionó que el ROI del teletrabajo se mide por el incremento de la productividad de las personas. "En nuestro caso la productividad aumentó en un 20 y 30 %".


iT ahora
La Revista del Líder de Tecnología

La transformación del **data center** se adapta a todas las empresas

Microsolutions, empresa proveedora de soluciones de virtualizacion, Data Centers, almacenamiento y protección de Datos, a través de su gerente General, Luis Camino dio algunas pautas sobre la transformación del centro de datos. Camino señala que las compañías viven un momento de cambio en el uso de recursos tecnológicos gracias a la gran penetración de internet, dispositivos móviles, computación en la nube, internet de las cosas, las redes sociales y el desarrollo de aplicaciones más inteligentes.

La transformación del data center es una filosofía de IT adaptable a todo tipo de empresas sin importar su tamaño. "Lo relevante es tener claro qué tipo de aplicaciones y/o servicios van a requerir para poder lograr sus objetivos y acompañar la visión de su negocio.



► Luis Camino, gerente General de Microsolutions.

Si una empresa pequeña, mediana o incluso una grande, no desea invertir para tener su propia infraestructura y transformar el centro de datos, puede rentar todos estos recursos en la nube sin ningún problema, aquí encontrara muchos colores y sabores que dependerán solo y exclusivamente de lo que la empresa requiera, y algo muy importante, existen opciones donde solo tendrán que pagar por las horas de uso de estos recursos, optimización de costos al máximo.

Sugerencias para ir a la transformación del data center

- *Definir los procesos, aplicaciones y los servicios de los usuarios internos y externos.*
- *Dimensionar la plataforma para la transformación del centro de datos.*
- *Elegir e implementar la plataforma.*

Algunos componentes

- *"End Points" o dispositivos para los usuarios finales.*
- *Sistemas de hiper-convergencia.*
- *Sistemas de Nube privado, pública o híbrida que pueden ser administradas o no.*

Automatización de procesos con tecnología **Xerox**



Xerox presenta tecnología y software para generar procesos completamente digitales sin la intervención de documentos impresos. Mediante hardware como Xerox ConnectKey y softwares propios como Xerox Docushare o Xerox Digital Alternatives, la compañía agiliza los procesos de negocios de las organizaciones para impulsar el crecimiento y reducir costos.

La empresa automatiza las funciones administrativas al manejar los documentos entrantes, digitalizarlos, clasificarlos y dirigir su información a los servicios de almacenamiento y administración de documentos electrónicos para su posterior búsqueda y consulta, reduciendo tiempos y trabajo manual.

Los beneficios de la automatización de tareas, en el ámbito empresarial son: mejorar la eficacia en tareas como cuentas a pagar, contratación de nuevos empleados, administración de contratos, alta de nuevos clientes, entre muchos otros procesos clave de negocio. A su vez, automatiza procesos basados en papel, aportando a la conciencia ecológica y la sustentabilidad al incorporar alternativas digitales.

Nuevo servicio de **Produbanco**

Produbanco, institución financiera, miembro del Grupo Internacional Promerica, habilitó el servicio de retiro en cajero automático ingresando solo una clave temporal y sin necesidad de portar la tarjeta de débito física. Esta alternativa se genera a través de la web o del aplicativo móvil de Produbanco.

Para hacer uso de este servicio, el cliente debe ingresar a la página web de Produbanco, seleccionar la opción retiro sin tarjeta, ingresar el monto que va a retirar y el sistema le enviará un mensaje SMS al celular registrado con un código temporal, el mismo que se ingresa directamente en el cajero automático y se accede al dinero.

Para autorizar el retiro a otra persona, se requiere por seguridad ingresar adicionalmente el nombre y número de celular del beneficiario del dinero.

"Si es que necesito pagarle a un amigo y él está en otra ciudad, puedo generar el retiro en la página web o en el App Móvil de Produbanco, le llegará una clave al celular del beneficiario para que retire el efectivo solicitado en un cajero automático de la red de Produbanco disponible en cualquier lugar del país y a cualquier hora. Es una manera simple de hacer pagos o giros, sin necesidad de cheques, ni hacer fila en el banco", explicó Sebastián Quevedo, Vicepresidente de Medios de Pago de Produbanco.



Sebastián Quevedo, Vicepresidente de Medios de Pago de Produbanco.

Huawei ganó caso contra Samsung



La Intermediate People's Court de la ciudad de Quanzhou anunció su veredicto sobre la demanda interpuesta por Huawei por la violación de uso de patentes de parte de Samsung Electronics.

Según el veredicto, la corte determinó que Samsung y tres de sus subsidiarias no respetaron el uso de patentes propiedad de Huawei, ordenando a Samsung y a dichas subsidiarias el pago de 11.597 millones de dólares a favor de Huawei. Así mismo, Samsung en sus dispositivos móviles deberá dejar de utilizar la interfaz gráfica de usuario patentada en el sistema operativo.

" Off The Record de la Inversión en Startups" llega a Quito

FounderList en conjunto con KrugerLabs traen por primera vez a Ecuador el evento "Off The Record de la Inversión en Startups", un espacio donde inversionistas corporativos, family offices, fondos de inversión e inversores en conjunto a fundadores de startups se reúnen para compartir todo alrededor de la cultura de inversión en startups en Ecuador y Latinoamérica.



El objetivo del evento será exponer sobre la inversión de capital de riesgo (Venture Capital) en compañías de etapa temprana. Se hablarán de temas como ventajas, desafíos, retornos, estrategias de inversión, prácticas acertadas, realidad vs. expectativas, etc.

Entre los participantes que formarán parte del panel de emprendedores están Guillermo Jarrín, Fundador de Tippy Tea, Adrián Armijos, CEO y Co-fundador de The Wawa, y Pedro Varas, CEO de FounderList, como moderador. En el de inversionistas, Guillermo Poveda, Director Ejecutivo de Kruger Labs, Ernesto Kruger, Fundador y CEO de Kruger Corporation, y José Villareal, Fundador en AvaPOS y Co-fundador de 593 Capital Capital Partners.

Intcomex aliado del proyecto CNT 365


► Ejecutivos de Intcomex, CNT y Microsoft.

CNT y Microsoft, hicieron el lanzamiento de CNT 365, un servicio para los clientes móviles de la operadora que incluye herramientas de almacenaje, productividad, comunicación, colaboración y edición en línea desde cualquier dispositivo.

Este plan piloto permitirá acceder a la licencia Office 365 en cualquier plan móvil, además de otros beneficios como la utilización de la Nube de OneDrive, minutos mensuales vía Skype y el servicio multidispositivo para iOs, Androide o Windows.

Juan Carlos Cisneros, gerente General de Microsoft Ecuador, resaltó la importancia de los socios locales como Intcomex del Ecuador por tener esta propuesta de valor conjunta que permite poner a disposición de los clientes esta innovadora solución.

Intcomex del Ecuador será el socio estratégico para la distribución del licenciamiento office 365 para CNT.

Samsung presenta el Galaxy A

Samsung Electronics presentó en Ecuador la serie Galaxy A 2017, que incluye teléfonos inteligentes A7 de 5,7 pulgadas, A5 de 5,2 pulgadas y A3 4,7 pulgadas.

El Galaxy A 2017 tiene cámaras mejoradas, tanto frontal como posterior. En los modelos A7 y A5 es de 16MP, y de 13MP posterior y 8MP frontal en el modelo A3. Cuenta con autofoco y sensibilidad a la luz. Adicionalmente, este teléfono inteligente es resistente al agua y al polvo con certificación de grado de protección IP68, soportando el elementos, que incluye lluvia, sudor, harina y polvo.

Todos los dispositivos cuentan con Samsung Cloud, esto permite a los usuarios realizar copias de seguridad de los datos e imágenes, además de separar los datos privados y mantener los contenidos seguros en un Secure Folder que es compatible con la autenticación biométrica.



► Fabián Idrovo, gerente de Otros Canales de ICESA; Jong-Woo Park, director de Samsung Ecuador; Constanza Báez, embajadora de Samsung Ecuador; Jorge Freile, gerente Ventas Celulares de Samsung Ecuador.

Carsync firma una alianza estratégica con Cabify


► Juan Esteban Sáenz, gerente país de PatioTuerca.com; Daniel Arévalo, gerente General de Cabify Quito; y, Hernán León, responsable comercial de CarSync.

CarSync firmó una alianza estratégica con la aplicación de movilidad Cabify, a través de la cual los conductores de Cabify accederán a beneficios para el control de sus vehículos en todo momento con CarSync.

Esta alianza permite a los dueños de vehículos que trabajan con la aplicación Cabify brindar un servicio de movilidad en las ciudades de Quito y Guayaquil. Los conductores pueden instalar CarSync en sus autos y acceder desde su Smartphone, en todo momento, a beneficios como: información de ubicación en tiempo real, conocimiento de rutas realizadas y kilómetros recorridos, información sobre sus hábitos de conducción, velocidad promedio o exceso de velocidad.

Con la app de CarSync los conductores tendrán asistencia vial en caso de daños, apertura remota de puertas, parqueo seguro y avisos de mantenimiento.

Alcatel-Lucent Enterprise en pos de la transformación digital



► *Jean Clovis Pichon, director de ventas - Europe & South en Alcatel-Lucent Enterprise*

Alcatel-Lucent Enterprise, ALE, proveedor de soluciones y servicios de comunicaciones empresariales, resaltó el momento de transformación por el que está atravesando la compañía.

La empresa se enfrenta a varios retos, Jean Clovis Pichon, director de ventas de Europe & South en Alcatel-Lucent Enterprise, menciona que "la transformación digital nos está tocando a todos y cuando se producen estos cambios que son de verdad y de fondo, o te adaptas o desapareces.

Por desgracia, es así de sencillo. Creo que para nuestros business partners, al igual que para nosotros, lo que tenemos por delante es una tarea que consiste en adaptarnos a esta transformación digital, que es lo que sostiene al mercado. La transformación digital es un proceso que va a afectar a todas las profesiones, y el elemento clave de esta transformación está relacionado con big data".

Alcatel-Lucent Enterprise busca ayudar a las empresas a alcanzar con éxito el proceso de digitalización gracias a Rainbow, una herramienta que proporciona a los empleados una forma innovadora de conectarse espontáneamente con toda su comunidad profesional, que junto con el lema "Network On Demand (NOD)", va a proporcionar la infraestructura, conectividad y servicios desde cloud a las organizaciones en modo IaaS.

Digital Bank promueve a las actividades Fintech















Digital Bank Latam, a través de un acuerdo con la Asociación de Bancos del Ecuador, oficializó la llegada del concurso de innovación financiera a Quito. Representantes de la banca y del sector financiero, empresas de tecnología, expositores de toda la región y desarrolladores Fintech, se reunieron para profundizar sobre las tendencias, desafíos y oportunidades que ofrece la banca digital.

En la jornada se presentaron cerca de 20 Startups, tanto ecuatorianas como del resto de Latinoamérica. El ganador de este concurso fue Oscar Gutiérrez de Colombia, quien presentó BioCredit, una aplicación que facilita el proceso de solicitud de crédito a los usuarios. Esta aplicación integra componentes biométricos y compara la información con centrales de crédito.

Adicionalmente, se presentaron conferencias de varios expertos, entre ellos Ricardo Cuesta Delgado, presidente Ejecutivo de Produbanco; Juan Pablo Erráez, director Económico de la Asobanca; José Manuel Casas, Ceo de Telefónica Ecuador; Ángelo Caputi, presidente Ejecutivo del Banco de Guayaquil, Julio José Prado, presidente Ejecutivo de la Asobanca; entre otros.

Angelo Caputi Oyague habló sobre el proceso de innovación tecnológica de Banco de Guayaquil. Esta innovación empezó en el 2008 con el proyecto del banco del barrio que, actualmente, tiene presencia en 218 cantones del país. Caputi mencionó que esa fue la base para trabajar en soluciones de movilidad.

Además, recalcó que el Banco de Guayaquil fue el primer banco que permitió hacer un depósito de cheque desde el celular. También, sus soluciones de movilidad permitieron a los usuarios transferir dinero de un celular a otro con la posibilidad de retirar el dinero del cajero automático.

Ricardo Cuesta Delgado, presidente Ejecutivo de Produbanco-Promerica; habló sobre be, la nueva cuenta digital de Produbanco, dirigida a los millennials que buscan nuevas experiencias y soluciones de movilidad. Cuesta, aclara que para el desarrollo de esta app involucraron conceptos de inteligencia de negocio para ofrecer al cliente información personalizada.

1 ► Oscar Gutiérrez, ganador del concurso Fintech y Patricio Silva, CEO Digital Bank.
2 ► Daniela Espinosa, gerente de Operaciones de Kushki; Guillermo Moreano, VP de Operaciones y TI del Banco Internacional, Orlando Vallone, gerente de Ventas de Kushki
3 ► Javier Hidalgo, VP de Tecnología Produbanco-Promérica, Carlos Ugalde, gerente de Payphone. 4 ► Julio José Prado, president Ejecutivo de la Asobanco; Mauricio Bayas, gerente General de Boyteq. 5 ► Xavier García, sub-gerente Proyectos IT; Hugo González,gerente de IT; Francisco Salazar, subgerente de Procesos, del Banco Solidario. 6 ► Pablo Norváez, CEO de Banred.
7 ► Panelistas, invitados y jurado durante el cierre del Digital Bank.



Italtel realizó la presentación oficial de sus operaciones

La empresa italiana Italtel, integrador en el diseño, desarrollo e implementación de productos y soluciones de TI y telecomunicaciones a nivel mundial, anunció oficialmente la apertura de su oficina en Ecuador.



► Luis Quispe, Regional Sales Manager SP – Latam North; Piero Santantonio, CFO Perú y Ecuador; Jasson Boada, Sales Manager Ecuador; Guido Candioni, Vicepresidente Global Service Providers EMEA y LATAM.

La decisión de abrir una sucursal en el país se tomó el año 2015. Al momento cuenta con un equipo de profesionales altamente calificado y con mucha experiencia para atender las necesidades del mercado local.

Guido Candiani, vicepresidente Global Service Providers para Latinoamérica de Italtel, dijo que en Ecuador hay muchas oportunidades de negocio y crecimiento y "en Ecuador, en sentido general, queremos digitalizar la economía tal como lo hemos hecho en los países en que mantenemos operaciones".

Esta compañía se afianza en el país con un equipo de profesionales quienes desarrollan acciones para proveer las mejores soluciones y resolver las necesidades de las empresas ecuatorianas.

Jasson Boada, sales Manager Ecuador de Italtel, señaló que la misión de de la compañía es llevar la transformación e innovación hacia el cliente y ayudarlos a resolver sus problemas de negocios. "Nuestra propuesta de valor se basa en la experiencia, conocimiento y especialización de nuestra gente, lo que genera valor y consistencia al negocio de nuestros clientes"

Además, Boada enfatizó que tienen una meta y es llevar a las empresas ecuatorianas a un entorno de transformación digital que les permita avanzar y ser competitivos.

Finalmente, mencionó que ITALTEL se proyecta como un integrador multi vendor de soluciones, con capacidad de migrar a tecnologías de nueva generación, innovar y desarrollar procesos estratégicos en proyectos transformacionales a través de un portafolio de productos y servicios avanzados.

CIO University analizó el entorno IT de las universidades



► Foraon Llorens, director de Cátedra Santander – UA de Transformación Digital; Susano Cadena, directora de IT y Robert Enriquez, director del proyecto Universidad Abierta de la Universidad Central y Giovanni Roldán, presidente del CIO Forum Ecuador.

La primera red de gerentes de Tecnología de las Universidades a nivel nacional, CIO University, se reunió en Quito en la Universidad Central del Ecuador.

Susana Cadena, directora de IT de la Universidad Central del Ecuador, y Robert Enríquez, director del proyecto Universidad Abierta, idearon esta iniciativa con el apoyo de la red nacional de investigación y educación del Ecuador- Red Cedia. En este primer encuentro se reunieron representantes del área de IT de alrededor de 13 universidades e institutos tecnológicos del país.

Cedia, Fundación Consorcio Ecuatoriano para el Desarrollo de Internet Avanzado, apoya a los CIO de las Universidades a cumplir los requerimientos de las instituciones educativas para satisfacer las necesidades de profesores, estudiantes, investigadores, autoridades y demás áreas, dijo **Juan Pablo Carvallo**, director Ejecutivo de Cedia.

Juan Córdova, de la Universidad del Azuay, mencionó que trabajan en conjunto con Cedia para determinar el estado actual de las tecnologías de Información y Comunicación de las universidades ecuatorianas, la idea es definir indicadores macro que permitan situar dentro de las TIC a todas las universidades ecuatorianas para trazar líneas de acción generales tanto desde la parte tecnológica, la parte de gobierno, de alineación estratégica del negocio con las universidades.



En el encuentro, los gerentes de IT hablaron sobre los problemas y oportunidades que se presentan en tecnología para este sector y del rol que tiene el director de Tecnología en las instituciones de educación superior.

Faraón Llorens, director de Cátedra Santander – UA de Transformación Digital, invitado para este encuentro sostuvo que el CIO debe transformarse, pasando de ser un proveedor de tecnología a convertirse en un líder estratégico, generador de crecimiento y potenciador de nuevas áreas de negocio.



Algunas CIO comentaron sus planes de acción con la entrega de herramientas para la operatividad y funcionamiento de sus organizaciones pero además, para apoyar las actividades de investigación que realiza cada universidad.

Nelcar Camacho, directora de Tecnología e Innovación Educativa de la Universidad del Pacífico, comentó que el área de IT implementará tecnología siguiendo las exigencias para la acreditación y categorización de la universidad pero también las necesidades puntuales como implementación de un nuevo sistema financiero académico alojado en nube, gestión documental e infraestructura de redes y de apoyo para la educación presencial y a distancia.



Cionet promueve nuevos programas para los CIO

La red de directores, vicepresidentes de Tecnologías de la Información, Cionet desde su ingreso a Ecuador ha desarrollado actividades permanentes con sus miembros y socios de negocio. Al momento, según Ricardo Olarte, director de Cionet Latam North que comprende los países Andinos, Centro América y El Caribe, el número de miembros en Ecuador ha crecido hasta alcanzar alrededor de 200 miembros del sector público y privado.



Ricardo Olarte, direcotrde Cionet Latam North.

Cionet mantiene lazos con sus miembros a través de reuniones con el Consejo Asesor y plenarias en las que se comparte contenido e información relevante relacionada con mejores prácticas, casos de éxito, tendencias, encuestas de comunidad; además, networking para fortalecer el crecimiento grupal e individual de sus miembros.

En la última reunión utilizando la metodología de Young Presidents Organization, YPO, la plataforma global de ejecutivos para aprender y crecer, se trataron temas de gestión profesional pero también personales para apuntar al desarrollo holístico de los CIO.

Olarte anunció que prevén integrar dos programas complementarios para sus miembros. El Peer Mentoring Group, PMG, una propuesta de reuniones periódicas uno a uno con un mentor. El programa de crecimiento individual y en grupo tiene el objetivo de ayudar a los CIO en temas críticos. Cada grupo compuesto de entre 8 y 14 ejecutivos de IT podrán conectarse con su mentor con ayuda 7 x 24.

Uno de los objetivos que busca Cionet, según comenta Olarte es entregar herramientas que posiciones al CIO como parte de las juntas directivas de las grandes empresas y sea considerado un experto en tecnología que desde su conocimiento y gestión aporte al negocio en cualquier industria o empresa.

Giovanni Roldán, presidente de Cionet Ecuador, resaltó la participación de los CIO en los temas de interés nacional como la intervención activa en la normativa de teletrabajo en Ecuador, y como uno de los mentalizadores de la iniciativa CIO Forum Ecuador que lleva 13 años, Roldán enfatizó que el CIO tiene un perfil de grandes desafíos y de allí el interés de participar en foros que le permiten compartir y aprender de otras experiencias.



Giovanni Roldán, presidente de Cionet Ecuador y del CIO Forum.



Fomenta buenas prácticas

La ASUG, Asociación de Usuarios de SAP, capítulo Ecuador realizó en Guayaquil su primera reunión correspondiente a 2017. Asistieron alrededor de 25 ejecutivos de IT y 10 empresas miembros, entre ellas: Sumesa, Papelesa, Adelca, Empresa Municipal de Agua Potable de Quito, Intergrupo, De Prati, Promesa.

La ASUG se reúne bimestralmente y su objetivo es compartir las experiencias de uso, trasladar conocimiento y buenas prácticas entre todos los miembros.

Durante el día se plantearon conferencias como: Un camino hacia la transformación: ROADMAP hacia HANA, el poder de la nube de Microsoft Azure a la plataforma de SAP, Maximizar la productividad de la empresa al integrar Office 365 con su plataforma de SAP, Cultura Analítica: Impulsado la bodega de datos con SAP BW y Transformación Digital con Soluciones SAP.

Miguel Sotomayor, gerente de IT de Promesa, habló de la experiencia de implementación y de trabajo con S4/HANA Simple Finance FIORI. "Inicialmente compartimos la evidente mejora en los procesos transaccionales en relación directa con los tiempos de procesamiento, liberando mucho tiempo operativo para ser destinado en análisis y gestión".

Luego de varios meses de la migración, dice Sotomayor, los resultados para el negocio han sido satisfactorios en tiempos de respuesta y disponibilidad. Mencionó que continúan con el roadmap de innovación con plataformas como de talento humano de SAP, C4C e Hybris, la plataforma de comercio electrónico onmicanal de SAP.

RETOS Y PRIORIDADES
IT de las empresas ecuatorianas



Las empresas ecuatorianas definen su planificación en periodos cortos y de medianos plazo con la participación de comités estratégicos, generalmente conformados por el gerente general o CEO, y ejecutivos de las distintas áreas del negocio. A ellos, se suman los gerentes, directores, presidentes o vicepresidentes de tecnología quienes cumplen un rol protagónico y estratégico como conocedores de tecnología y del negocio.

Los CIO de distintas empresas ecuatorianas de manufactura, retail, finanzas, farmacéutica, seguros, industriales, y educativas hablan sobre la gestión y el apoyo de la tecnología para alcanzar los objetivos estratégicos del negocio.





www.bisolutions.com.ec

¿Quiere entender y analizar sus datos?

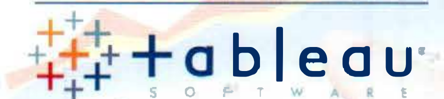
¿Eligió un BI tradicional con un alto costo y bajo impacto?

¿Le ofrecieron una tecnología de BI perfecta pero su realidad es otra?

¡No busque más!

Tome decisiones a la velocidad de pensamiento con

BI Solutions S.A. le trae





Líder por quinta vez dentro del Cuadrante Mágico para Business Intelligence y plataformas analíticas (Gartner febrero 2017)



TABLEAU: UN AHORRO DE PELÍCULA

Multicines empresa de entretenimiento, creada hace 20 años, cuenta con 6 sucursales en Quito y Cuenca. Por sus características y la magnitud de la compañía, pues recibe alrededor de 4 millones de personas anualmente, hacían indispensable contar con información diaria que permitiera realizar los análisis financieros. de ventas, de marketing, comportamiento de los clientes, rentabilidad de un producto concreto, entre otros, con el fin de tomar las mejores decisiones.

Para enfrentar estos cuellos de botella se la realizó la búsqueda de una solución de inteligencia de negocio o Business Intelligence. "Comparamos aspectos técnicos que tengan posibilidades futuras de desarrollo, que se pueda adaptar a nuevos requerimientos de análisis de información en base a la implementación de nuevos proyectos de la empresa, facilidad de implementación, manejo sencillo para personas sin conocimientos sobre bases de datos, acceso para el mayor número de usuarios y sobre todo, costos adecuados especialmente bajo una modalidad de pago por servicio. Bajo esas consideraciones nos decidimos por Tableau", señala Eduardo León jefe de sistemas de Multicines.



Eduardo agrega que fue "BI Solutions, representante para Ecuador de Tableau, la empresa que nos proporcionó la herramienta ofreciéndonos el soporte, capacitación y todo el acompañamiento necesario para la exitosa implementación, que duró alrededor de tres meses".

ANTES

- Información distribuida en cada sucursal, el usuario emitía reportes por separado y luego se realizaba consolidaciones manuales en Excel.
- Los reportes consolidados de los departamentos podía demorar entre 5 y 15 días.
- Saturación del trabajo del departamento tecnológico, el cual elaboraba todos los reportes.
- No todos los usuarios (internos) podían acceder a la información y hacer análisis.
- Tensión entre los departamentos, pues tecnología priorizaba entre el departamento financiero, ventas, marketing, etc. para enviar la información consolidada.

DESPUÉS

- Información centralizada y consolidada, con capacidad de acceso y procesamiento en tiempo real; que ha impactado en todos los departamentos de la empresa en especial para los de ventas y marketing permitiéndoles potencializar sus estrategias.
- Todos los usuarios (internos) pueden acceder a la información, analizarla y utilizarla en cualquier momento.
- La información se despliega en modelos gráficos amigables, reportes con diversas combinaciones, puede mover calendarios, filtros, etc., de acuerdo a su necesidad.
- Cada departamento puede trabajar en su tarea esencial y no en la elaboración de reportes.

Informes: El Espectador E8-13 Y Últimas Noticias, edif. El Espectador Piso 3 ofi. 304 • (02) 604 4904







AYASA: La tecnología impulsa las decisiones de negocio



► Iván Esparza, gerente de Tecnología Informática e Innovación de Automotores y Anexos S.A.

RETOS

- Creación del área de Data Analytics, incorporando modelos analíticos.
- Consolidación del área de proyectos con un portafolio definido y alineado.
- Implementación de modelos híbridos de Hosting y Housing.

PRIORIDADES

- Manejar la infraestructura tecnológica de punta para facilitar la alianza con Enterprise, Alamo y National.
- Implementación COBIT 5 para procesos de gobierno corporativo.

Automotores y Anexos S.A., Ayasa, corporación automotriz representante de marcas: Renault, Nissan, Foton en el país, le apuesta a las nuevas tecnologías para captar mayor número de clientes y mantener relaciones de larga duración apalancadas en calidad.

Iván Esparza, gerente de Tecnología Informática e Innovación de Automotores y Anexos S.A. señala que la visión de los líderes de Ayasa es clara con respecto al fortalecimiento tecnológico para cumplir sus metas. "Los proyectos implementados tienen alto impacto organizacional y consideran los cuatro pilares de la tecnología: Personas, aplicaciones, infraestructura y comunicaciones".

Luego de analizar los requerimientos del mercado, crearon el área de Data Analytics, para entregar nuevas soluciones a la empresa. Desde esta área compuesta por un equipo multidisciplinario se recolectara, procesara y analizara la información de la compañía con el uso de modelos estadísticos y analíticos. Esparza enfatiza que basados en el concepto de extremo a extremo por proceso se consideraran todas la variables necesarias y existentes para explorar toda la información de la compañía.

El proyecto está en la fase de construcción de modelos analíticos y prevén contar con resultados este año.

En Automotores y Anexos desarrollaron diferentes recursos tecnológicos para sus clientes, por ejemplo, de la marca Renault, disponen del servicio de telefonía móvil que permite una comunicación en los talleres, de manera que los clientes se mantienen informados sobre el estado de sus vehículos en postventa.

Durante el 2016, evaluaron los acuerdos comerciales con todos los proveedores, identificaron sus socios estratégicos, reestructuraron los acuerdos comerciales con los proveedores de tecnología, cambiaron de proveedores y renegociaron acuerdos.

Para Esparza los proveedores que trabajan con la empresa deben estar al tanto de la visión de la misma, conocer su nivel de responsabilidad, y acompañar a la organización en tecnología a la velocidad de los cambios "son mis socios, con acuerdos de servicios bien definidos, contamos con una valoración por impacto y estrategia que permite minimizar dependencias".

Artículo completo



LOL TECH CONNECT

el evento que anticipará los nuevos modelos de negocio

Licencias OnLine es distribuidor de valor agregado con presencia en todo Latinoamérica, enfocado en la venta de Soluciones de Tecnología, Cloud Computing, Educación y Servicios. Lidera el mercado en su categoría entregando servicios de alta calidad y tecnología de vanguardia a una red de más de 4.500 empresas proveedoras de TI especializadas en Seguridad, Productividad, Virtualización y Cloud.

Con un portafolio de productos que integra soluciones alineadas a las nuevas tendencias tecnológicas, de la mano de marcas líderes de la industria, es testigo de la evolución del mercado y cómo cambian los modelos de negocio. "Cada vez más, se reduce el uso de infraestructura on premise, y desaparece la venta de software y hardware gracias a los nuevos comportamientos de uso y consumo de tecnología. En esa media, actuamos proactivamente para generar nuevas oportunidades de negocio con la entrega de recursos optimizados de IT como Cloud, hiperconvergencia y ciberseguridad", explica Érika Granizo, Country Manager de Licencias OnLine Ecuador.

A su vez, la ejecutiva informó que continúan incorporado soluciones en la nube de importantes fabricantes como Microsoft Azure, Office 365, infraestructura virtualizada de VMware; soluciones para ciberseguridad de fabricantes líderes como Check Point, Symantec, Forcepoint, RSA, A10 y servicios administrados que cubren las necesidades de TI de forma efectiva, así como marcas que permiten mantener la continuidad del negocio como Veritas, Veeam, etc.

El 2017 comenzó con nuevos escenarios que exigen de creatividad y acciones para enfrentar los desafíos y oportunidades. Haciendo referencia al equipo de Licencias OnLine Ecuador, Granizo comentó que "estamos motivados a trabajar en conjunto con nuestros aliados de negocio para diversificar mercados, generar ventajas competitivas y ofrecer modelos más rentables de negocio basados en la provisión de servicios y soluciones".

Con este objetivo en la mira es como Licencias OnLine decidió lanzar LOL TECH CONNECT, el primer evento personalizado del mercado IT en la región, enfocado en la experiencia, la co-creación



► *Érika Granizo, Country Manager de LOL.*

y la integración de sus asistentes. Se trata de un encuentro pensado para los protagonistas de las tendencias de IT en Latinoamérica, con la participación de los principales exponentes de la industria.

"Tendremos la participación de expertos de IDC, quienes nos proporcionarán las cifras del mercado y las tendencias de la región para definir las estrategias adecuadas bajo la visión de los nuevos modelos de negocio: La economía colaborativa y la digitalización de los negocios. Contar con su presencia en el LOL TECH CONNECT nos permitirá potenciar el crecimiento que nos hemos propuesto en LOL, creemos que esta es una excelente oportunidad para los CIO, le invitamos a registrarse y ser parte de éste ecosistema", proclamó la Territory Manager.

www.licenciasonline.com/ec



by



Confiteca: La escalabilidad tecnológica en Perú y Colombia es el reto



Juan Carlos Pérez, gerente de IT de Confiteca.

Confiteca C.A es una multinacional ecuatoriana que durante 54 años ha elaborado una gran variedad de dulces y confites como chocolates, caramelos, chicles, etc. llevando "la alegría al alcance de todos" tanto en Ecuador como alrededor de 30 países a los que exporta. Actualmente, cuenta con operaciones en Colombia y Perú.

Confiteca C.A fue una de las primeras industrias en liderar el uso de dispositivos móviles al área de ventas. En 2015 analizan la necesidad de implementar plataformas tecnológicas para apoyar al negocio con un cambio en la estructura del departamento de IT.

Juan Carlos Pérez, gerente de IT de Confiteca, señala que el departamento de tecnología era considerado como un área donde se desarrollaba sistemas de información propios pero que con el tiempo perdían su funcionabilidad, pues no avanzaban al ritmo de la industria.

Con un nuevo modelo de gestión de IT se analiza, define, e implementa plataformas tecnológicas disponibles en el mercado bajo las mejores prácticas y en función de la evolución constante de esta industria. En Confiteca se instaló una plataforma de red móvil con el apoyo de Telefónica y crearon un punto de acceso propio de manera que el área de ventas dispone de datos ilimitados en los dispositivos móviles. Además, diseñaron una plataforma sobre Android que directamente se relaciona con el nuevo ERP para compartir la misma información.

Todo el proyecto de implementación del sistema central ERP Microsoft Dynamics fue liderado por el área de IT. En la primera fase de producción, el comité gerencial, el equipo de implementación y los usuarios finales participaron activamente en el seguimiento y resolución de posibles inconvenientes. "Tenemos utilizado un 95% de la capacidad del ERP y funciona de manera integrada", menciona Pérez.

En general el cambio tecnológico significó una transformación en los procesos y en la cultura de la compañía. Pérez hace énfasis en que realizaron un trabajo arduo y en cuatro meses estuvieron alineados a las necesidades del negocio con una plataforma financiera, ventas, producción y manufactura. "Hoy por hoy, podemos decir que superamos este reto y estamos funcionando de una manera fluida y adecuada".

Para el 2017, la prioridad del área de IT es asociar la plataforma tecnológica implementada en su oficina matriz en Ecuador para Colombia y Perú donde Confiteca C.A mantiene operaciones.

RETOS

- *ERP Microsoft Dynamic.*
- *Cloud bajo Azure.*
- *Durante el 2016 se implementaron al sistema central módulos de planificación de materias primas, calidad de proceso, fabricación por demanda, activos fijos, acuerdos comerciales, promociones, etc.*

PRIORIDADES

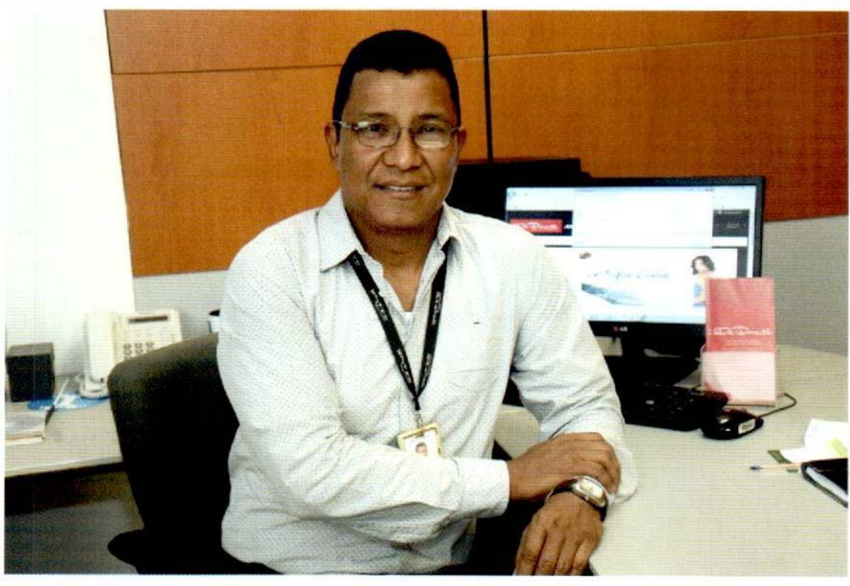
- *Asociar la plataforma de la oficina matriz de Ecuador a las oficinas de Perú y Colombia.*

Artículo completo



De Prati continua apostando al comercio electrónico

Almacenes De Prati es una tienda departamental especializada en moda y hogar, con más de 77 años de trayectoria en el mercado ecuatoriano. Cuenta con 13 tiendas ubicadas en Quito, Guayaquil y próximamente en la ciudad de Manta. Desde el 2007 comercializa sus productos a través de su tienda en línea www.deprati.com y se ha convertido en uno de los negocios e-commerce más importantes del país.



► *Raúl Avilés, gerente Senior de Sistemas de De Prati.*

Desde la década de los 80, la compañía ha implementado importantes desarrollos tecnológicos y en la actualidad está en gran medida automatizada tanto en sus procesos de negocio como en las áreas operativas, comenta Raúl Avilés, Gerente Senior de Sistemas de Almacenes De Prati.

Uno de sus principales sistemas es el ERP SAP, Sistemas de Crédito, que le permite atender de manera eficiente a sus más de 650 mil clientes de Crédito Directo De Prati. Por otro lado, cuentan con sistemas especializados para los puntos de venta, tienda en línea, entre otros.

"Priorizamos la inversión en tecnología en función de las necesidades del negocio, evaluando el beneficio para la organización no solo en el corto o mediano plazo sino pensando en la estrategia para los próximos años. De esta manera, nos enfocamos principalmente en el mantenimiento de la operación, renovación tecnológica e innovación", comenta Raúl Avilés.

En el 2016, se realizaron proyectos importantes con la finalidad de mejorar la experiencia de compra de los clientes como la actualización del sistema del Call Center, el nuevo sitio móvil de DePrati.com y el proyecto "Pagos Ágiles". Sobre este último, Avilés menciona: "Realizamos una reingeniería de procesos que nos permitió reducir el tiempo de respuesta en un 25% durante las horas pico, permitiéndonos así agilizar el proceso de pago". Esta optimización e innovación, se hizo gracias a la participación de distintos departamentos dentro de la empresa, que trabajaron en conjunto con el equipo de Sistemas.

Entre los proyectos a futuro, De Prati prevé actualizar su plataforma de comercio electrónico con un nuevo sistema que les permitirá atender de manera eficiente la creciente demanda de su canal de compra en línea. Así también, se encuentran trabajando en la implementación de una herramienta de CRM con el objetivo de conocer mejor a su cliente y ofrecerle una experiencia de compra personalizada.

RETOS

- *Priorizar la inversión en tecnología.*
- *Reingeniería para la optimización e innovación de "Pagos Ágiles".*

PRIORIDADES

- *Actualizar la plataforma de comercio electrónico con un nuevo sistema.*
- *Trabajar en la implementación de un CRM.*



Artículo completo

Escuela Politécnica Nacional prevé un mapa de ruta hacia el 2020



▸ Roberto Andrade, director de Gestión de la Información de la EPN.

RETOS

- Construcción de Data Center.
- Entrega de escritorios virtuales.
- Implementación aplicaciones móviles: Sismo Ecuador; Vive la Poli.

PRIORIDADES

- Implementación de HPC.
- Adopción de soluciones de Business Intelligence, Open Data y Big Data.

La Escuela Politécnica Nacional, EPN ocupa el primer lugar de las 11 universidades con calificación A, según el ranking de universidades ecuatorianas del CEAACES. La institución de educación superior creada en 1869 es conocida por la investigación y la educación en la ciencia aplicada, la astronomía, la física atmosférica, la ingeniería y las ciencias físicas.

Gracias a la visión y al apoyo del rector, en la EPN se gestiona estratégicamente proyectos y recursos en el área de IT. Roberto Andrade, director de Gestión de la Información recalca que "el rector tiene la visión de que la tecnología es un punto importante y estratégico para la universidad", y debido a ello, existe una relación directa con el rector de manera que la gestión de IT pueda resolver rápidamente cualquier problema que se presente.

La planificación de IT en la EPN se proyecta a largo plazo, empezó en el 2015 y se espera llegar al 2020 con los cambios e implementación previstas en el roadmap que Andrade en conjunto con su equipo de trabajo y el apoyo del rector se plantearon para mejorar los ejes principales de la institución: la docencia y la investigación.

En este proyecto se propuso la creación de un Centro de Datos con mejores características que cumpla con normativas y estándares, además, la implementación de cloud computing, mejorar la conectividad, entre otras actividades.

Actualmente, la Escuela Politécnica Nacional está remodelando el espacio físico para instalar el Data Center, gestionan un espacio para un centro de investigación de física pura y establecer como un centro de colaboración de investigación con el Consejo Europeo para la Investigación Nuclear, CERN, uno de los mayores laboratorios de investigación en física de partículas en el mundo, además, trabajan en proyectos de Business Intelligence, Open Data y Big Data enfocado al procesamiento de los datos para incidir en la toma de decisiones.

Además, de la remodelación de laboratorios y equipos para estudiantes y profesores, ha implementado escritorios virtuales relacionado con DaaS (Desk as a Service) y está en desarrollo incorporar un HPC en la institución.

Actualmente, la Escuela Politécnica Nacional cuenta con dos aplicativos móviles: Sismos Ecuador, una aplicación creada junto con el Instituto Geofísico, que permite al usuario tener información actualizada de los movimientos telúricos que suceden en el país; Vive la Poli permite generar datos de estudiantes, personal administrativo y profesores y a través del uso de analítica ayudar a un cambio en la cultura organizacional de la institución.

Artículo completo



ThoughtWorks® e Innit preparan el menú perfecto

"Cuando deseas implementar soluciones innovadoras, a gran escala, pero a su vez personalizado con un enfoque de "primero el cliente", probablemente no hay una mejor organización para asociarse que ThoughtWorks".

Josh Sigel, Director de Operaciones – Innit

¿No sabes qué cocinar para tus invitados del fin de semana? ¿Quieres hacer salmón con cítricos de jengibre y canelones de la misma forma que el mejor chef de Nueva York, Barcelona, o Lima? A continuación te mostraremos que hacerlo es muy sencillo.

Innit, una compañía innovadora para servicio de restaurantes, implementó una plataforma que visualiza los alimentos que tienes en tu refrigerador, la despensa y el horno, es como tener un GPS en la cocina, que te ayuda a preparar menús de platos perfectos. ¡Como si tuviéramos el mejor restaurante en casa!

Innit cuenta con una plataforma que enlaza alimentos, información nutricional, electrodomésticos, tiendas de comestibles, locales de comida rápida, e incluso marcas, para simular la forma en que compramos, almacenamos y preparamos los alimentos. **Innit** enumera los ingredientes faltantes de acuerdo a lo que ya está en el refrigerador y la despensa.

Los sensores "leen" la información de los alimentos como peso, tipo, temperatura y más, con el fin de sugerir recetas, instrucciones de preparación, y establecer el programa ideal para cocinar los alimentos a la perfección. Un menú especial, que normalmente tomaría 3 horas, puede estar sobre la mesa en 50 minutos.

Mientras que los fabricantes de electrodomésticos tradicionales han adoptado un enfoque de "sólo añadir wi-fi" a sus refrigeradores y hornos, **Innit se enfoca en una plataforma** con conexión a los electrodomésticos y todas las etapas del proceso. Además de modernizar la cocina, Innit tiene la ambición de ser el mayor repositorio de información sobre alimentos en el mundo.

Innit contrató a **ThoughtWorks** para reforzar su experiencia en desarrollo de software personalizado, análisis de datos e inteligencia artificial. **ThoughtWorks** creó un repositorio de datos y dos aplicaciones móviles para ayudarles a alcanzar este objetivo. Las grandes cantidades de



datos fueron extraídos de múltiples fuentes. Este conjunto de información brindó flexibilidad a Innit, dándoles la posibilidad de utilizar los datos de los alimentos en tiempo real e impulsar nuevos comportamientos de compra que estén conectados con el contexto de sus clientes.

Respecto a las aplicaciones: la primera sugiere recetas inteligentes basadas en las preferencias dietéticas de una persona, temas relacionados con la salud, metas de bienestar y lo que se encuentra en la nevera y despensa; y la segunda controla dinámicamente la secuencia de cocción basada en el tipo de alimento y el peso, así como la retroalimentación transmitida por los sensores dentro del horno. La secuencia de cocción dinámica asegura que la comida se cocine a la perfección cada vez.

¿Cómo nos alimentaremos en el año 2025? Sin duda, la forma en que elegimos, compramos y consumimos alimentos está en constante cambio. 2016 fue el primer año en la historia que la gente gastó más en comer y beber en restaurantes que en supermercados. ¿Por qué? Conveniencia, escasez de tiempo, falta de habilidades culinarias, y alto deseo de probar nuevos platos difíciles de preparar en casa.

Ideas geniales requieren de socios que puedan interpretar e implementar estas ideas, y **ThoughtWorks** es el socio ideal en este camino de innovación cambiando la forma en que se hacen los negocios.

Indurama rentabiliza inversión de IT a través de la estandarización



► *Juan Carlos Pesántez, Gerente de Tecnologías de Información en Indurama.*

RETOS

- *Adopción de un modelo centralizado de servidores para temas Core del negocio como ERP, BI, estandarización de herramientas de desarrollo, base de datos. Estos temas están por culminar a finales de este año.*

PRIORIDADES

- *Implementación de telefonía IP para el resto de filiales de Indurama ubicadas en otras regiones.*
- *El segundo semestre analizarán servicios de software en la nube siempre y cuando no sean del core del negocio, porque se debe ir adoptando esta tendencia pero de a poco, con ambientes de No producción, ambientes de contingencia, ambientes de desarrollo o ambientes de sistemas legados.*

Induglog o más conocida como Indurama forma parte del Grupo Consenso que agrupa a empresas como Marcimex, Electroandina. Indurama es una industria ecuatoriana dedicada a la fabricación de cocinas y refrigeradoras desde 1972. Cuenta con una planta de manufactura y oficinas administrativas ubicadas en la ciudad de Cuenca, bodegas regionales en Quito, Guayaquil, y personal en Lima, Bogotá y Centro América, con una nómina aproximada de 1700 empleados. Sus productos se comercializan en Ecuador y en más de 25 países de la región de Centro, Sur América y El Caribe.

La infraestructura tecnológica de Indurama se la gestiona como parte del Grupo Consenso a través de Serviandina, también del grupo bajo la modalidad de servidores estandarizados que cubren requerimientos de tecnología a oficinas ubicadas en Ecuador y fuera del país, especialmente en Colombia y Centro América.

Uno de los retos de IT es rentabilizar la inversión a través de distintas estrategias como la Estandarización y mantener una sola infraestructura para el Grupo Consenso.

Para Juan Carlos Pesántez, gerente de Tecnologías de Información en Indurama, la gestión unificada de la infraestructura, la estandarización de herramientas y base de datos para el grupo de empresas permite la reducción de costos, reduce diversidad tecnológica y favorece la especialización del personal que la gestiona.

Dentro de la Planificación Estratégica de IT, desde hace dos años, Indurama como parte del grupo Consenso analizó el proyecto de la adopción e implementación de data center principal y otro de contingencia, los mismos que el departamento de IT prevé estén totalmente operativos a finales del 2017.

El proyecto se planteó con un análisis previo que consideró la confiabilidad, protección de datos y la continuidad del negocio, comenta el ejecutivo.

El uso de aplicaciones y software también está estandarizado. Bajo el concepto de multiempresa, trabajan con el ERP JD Edwards desde hace 14 años. Para Juan Carlos Pesántez, con este ERP se tiene un camino recorrido y un know how importante en la organización, de manera que “en esa medida continuaremos con su uso, lo que no implica que si vemos otra solución que mejore el performance de lo que venimos trabajando, lo analicemos”.

Además, disponen de una herramienta de análisis empresarial denominada MicroStrategy, un Business Intelligence que lo maneja todo el grupo a nivel regional.

Pesántez, señala que las empresas que están en la división industrial utilizan los mismos recursos y no solo ayuda a la estandarización de tecnología sino de procesos en las distintas empresas ubicadas en diferentes regiones.

Artículo completo



Ingenio San Carlos: IT impulsará estrategias comerciales en el 2017

Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A, Ingenio San Carlos, tiene 120 años de trayectoria y se dedica a la agroindustria, producción y comercialización de azúcar y sus derivados, genera energía eléctrica a partir de biomasa de caña, vende sus excedentes al Sistema Nacional Interconectado y vende jugo de caña a una destilería anexa del mismo grupo industrial.

En esta industria, el departamento de IT mantenía un modelo tradicional de gestión, es decir, cumplir con el papel de proveer servicios informáticos bajo una estructura funcional que responde a la gerencia administrativa.



► *Andrés Arosemena, director de Desarrollo Tecnológico y Sistemas de Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A.*

Para Andrés Arosemena, director de Desarrollo Tecnológico y Sistemas de Sociedad Agrícola e Industrial San Carlos S.A, el mayor reto fue convertir a IT en un generador de valor para el negocio. Al momento, la gerencia de IT forma parte de un comité estratégico y participa proactivamente para alinear la tecnología con el negocio. "Ese cambio significó romper la brecha técnica, entender los múltiples perfiles y necesidades del negocio; además, definir nuevas habilidades y características del personal de IT".

En 2012 con la implementación del ERP se identificaron todos los procesos de la organización y se logró un cambio de mentalidad. Más allá de entregar una herramienta para reducción de costos y aprovechamiento adecuado de recursos, mejoró la eficiencia de procesos y con ello la necesidad de una estructura interna de manejo de procesos que está alineada a IT en busca del mejoramiento contínuo.

Con esta premisa, en el 2016, Ingenio San Carlos ya contaba con un sistema de Inteligencia de Negocios para su ERP; pero en la actualidad, con distintas fuentes de información adicionales como: lo sistemas SCADA, bases de datos de sistemas Cloud, información de clima, información de terceros y de redes sociales, obliga a una democratización de la información a mayor escala para la analítica del negocio. Independientemente de las herramientas de acceso a información para realizar el descubrimiento del dato y lo que se denomina Self-Service Analytics, se delineó una metodología para crear una cultura analítica interna, en búsqueda de las personas indicadas dentro de cada nicho de la organización bajo una estructura matricial, indicó Arosemena.

En este año también implementaron sistemas de IoT para el control de activos productivos y el monitoreo y seguimiento de actividades de la flota de transporte y cosecha de caña en tiempo real; la automatización de labores agrícolas a través de sistemas AutoPilot que permite de forma automática y siguiendo la estrategia del área agrícola.

RETOS

- *Implementación del Centro de Operaciones Agrícolas en línea 24/7 para monitoreo y control de 130 vehículos utilizados en el ingenio azucarero.*
- *Herramientas de optimización de recursos a través de análisis What if para la planificación de la cosecha.*
- *Cambio de servicio On Premise de ERP a Cloud privado.*

PRIORIDADES

- *Mejorar la automatización de las redes.*
- *Definir estrategias comerciales nuevas e implementar recursos tecnológicos relacionados con comercio electrónico B2B.*
- *Impulso a la parte comercial: Uso adecuado de un CRM para la gestión de ventas.*
- *Uso de redes sociales.*



Artículo completo

Merck C.A.: La estrategia digital y digitalización sus prioridades tecnológicas



► *Jorge Burgos, Business Partner Manager & BT Country Head Business Technology International de Merck.*

RETOS

- *La migración de cuentas hacia Office365.*
- *Almacenamiento migración hacia OneDrive compartida bajo cloud.*
- *Migración de página Web.*
- *Intranet corporativa basada en la plataforma de colaboración empresarial SharePoint.*
- *Outsourcing de impresión bajo demanda.*

PRIORIDADES

- *Apalancamiento de la estrategia digital.*
- *Construcción de aplicaciones.*
- *Potenciar la plataforma comercial que está sobre Qlick-View y darle mayor funcionalidad.*

Merck C.A., es una empresa alemana que se estableció en Ecuador en 1969. Cuenta con 141 empleados y se dedica a la comercialización de productos químicos y farmacéuticos.

Merck C.A. cuenta con un plan de implementación tecnológica en función de las necesidades del negocio. Su "road map" ha sido trazado con objetivos a corto y mediano plazo siguiendo estrategias globales, regionales y locales. Desde el 2016 emprendió un plan de cinco años que propone la implementación de estrategias digitales, análisis de datos con la visión de convertirse en una compañía digitalizada.

Uno de los logros importantes de la gerencia de Tecnología de Merck es que junto a las áreas de Marketing y Comercial han trazado el camino para desarrollar presencia en entornos digitales pero siempre basados en las regulaciones establecidas para la industria farmacéutica en Ecuador.

Durante 2016, se ensambló la arquitectura sobre la cual se apalanca la estrategia digital, previamente realizaron un análisis en función de las regulaciones del sector, las distintas patologías y la segmentación del mercado. De esta manera, señala Jorge Burgos, Business Partner Manager & BT Country Head Business Technology International de Merck, "logramos identificar y diferenciar los esquemas de comercialización según normativas de la industria"

Aunque, la gerencia de IT de Ecuador sigue los lineamientos de la casa matriz en Alemania existen requerimientos locales que son atendidos según las características de cada país.

Además, la gerencia tiene flexibilidad para definir proveedores locales una vez que se demuestre a la casa matriz las ventajas, viabilidad, y satisfacción de necesidades. Por ejemplo, en Ecuador para la implementación de la estrategia digital se siguieron normativas legales, digitales, del mercado ecuatoriano e inclusive se contrató a un proveedor local para la gestión y manejo de dichas herramientas. Según Burgos, la gestión de IT de la organización busca analizar los recursos globales, regionales y definir la mejor opción para el negocio.

El modelo tecnológico de Merck en esta apuesta hacia la digitalización está integrado mediante el análisis de datos y la gestión del área de Business Inteligence, con lo cual se construyó una plataforma comercial de tableros de control que aportó en la toma de decisiones y a la gestión eficiente de nuestros servicios, indica Burgos.

Artículo completo







Soluciones

- Finanzas
- Logística
- Comercial
- Producción
- Activos Fijos
- Abastecimiento
- Recursos Humanos
- Business Intelligence
- Sistema Documental
- ATS y Facturación Electrónica
- Punto de venta fijo y móvil
- CRM

Acerca de Nosotros

Neural, es una empresa ecuatoriana con más de 20 años de experiencia en el desarrollo e implementación de una amplia gama de soluciones para la empresa; adaptadas nativamente a la realidad ecuatoriana sobre todo con el SRI. Brindando una alternativa viable a los sistemas extranjeros sin sacrificar potencia ni estabilidad.

02-602 5342 • 02-245 4843
info@neural.com.ec • www.neural.com.ec

Mutualista Pichincha: IT apuntala el nuevo giro de negocio



▸ Jefferson Beltrán, gerente de IT de Mutualista Pichincha.

RETOS

- *Integrar las aplicaciones de la Mutualista Pichincha y Unifinsa, ahora Uninova.*
- *Desarrollar y adaptar las aplicaciones para manejar tarjeta de débito y crédito directamente.*

PRIORIDADES

- *Redefinir procesos de Tecnología.*
- *Continuar la modernización del core de Mutualista Pichincha.*
- *Transformar el campo digital de Mutualista Pichincha.*
- *Innovar con el uso de Big Data, minería de datos y análisis predictivo.*

Mutualista Pichincha tiene una trayectoria de 55 años en el mercado y es considerada como una institución sólida. Líder en ofrecer soluciones financieras e inmobiliarias con Responsabilidad Social. En el 2016, según la Superintendencia de Compañías, registró un ingreso de $76.816.609 y tiene el reto de mantener este liderazgo a través de productos y servicios innovadores, diseñados para las nuevas generaciones.

El gerente de IT de la Mutualista Pichincha, Jefferson Beltrán, conoce la institución financiera 17 años y sabe que la tecnología que implementa esta institución se orienta a proveer nuevos servicios de calidad para los clientes internos y externos.

Mutualista Pichincha está cambiando la estrategia para competir y superar a nuevos modelos de negocio de las entidades financieras. Para Beltrán es necesario desarrollar un modelo donde los canales estén integrados y ofrezcan una experiencia eficaz, consistente y gratificante para el cliente, "los clientes quieren empezar una transacción en un canal y terminarlo en otro, lo que en tecnología se conoce como banca omnicanal", recalca. Para el ejecutivo, uno de los principales retos a los que se enfrentó la institución en el 2016 fue la digitalización. "Cada vez las instituciones financiera se convierten en un equivalente a la tecnología, ahora existen bancos totalmente digitales, además del surgimiento de la empresas FinTech" y estos se presentan como nuevos competidores.

El nuevo giro en el negocio de Mutualista Pichincha exige renovaciones tecnológicas como la integración de las aplicaciones de la Mutualista y Unifinsa, ahora Uninova, una empresa de servicios auxiliares de Mutualista Pichincha. Uninova adoptó la tecnología de Mutualista Pichincha para utilizarla en sus procesos generando eficiencias a través de un principio de economía a escala. Ambas empresas utilizan la misma red y aplicaciones. "Adaptamos las mejores prácticas de las dos empresas", subraya Beltrán.

Además, en el 2016, la institución concluyó uno de sus principales proyectos: convertirse en miembro principal de Mastercard. Para IT significó desarrollar y adaptar las aplicaciones para manejar los productos de tarjeta de débito y crédito directamente. Anteriormente, estas aplicaciones eran manejadas por otra empresa.

Dentro de la planificación para el 2017 se prevé la redefinición de todos los procesos de tecnología sujeto a las mejores prácticas como: COBIT, ITIL, ISO 27 000, ISO 27 001, ISO 38 500, entre otras. Además, trabajan desde hace varios años en un proyecto de modernización del core de Mutualista a una arquitectura orientada a servicios. Para esta modernización utilizaron conceptos de SOA, como por ejemplo el bus de servicios, un modelo de arquitectura de software que gestiona la comunicación entre servicios.

La fase final de este mapa de ruta es tener un core predictivo que involucre conceptos de minería de datos, segmentación y análisis predictivo y de esta manera, anticiparse a lo que el cliente necesita en el momento adecuado.

Artículo completo



PuntoNet: Las prioridades apuntan a servicios en Cloud

PuntoNet, es un carrier de telecomunicaciones, cuyo negocio es entregar servicios de Internet, transmisión de datos y servicios en la nube. La empresa enfrenta grandes retos, debido a la necesidad de apoyar de manera doble a la organización. Por un lado, entregar los mejores recursos tecnológicos para proveer a los clientes y usuarios de los servicios de esta compañía y por otro, diligenciar los requerimientos de la organización en el manejo de temas administrativos, gestión y manejo de personal.

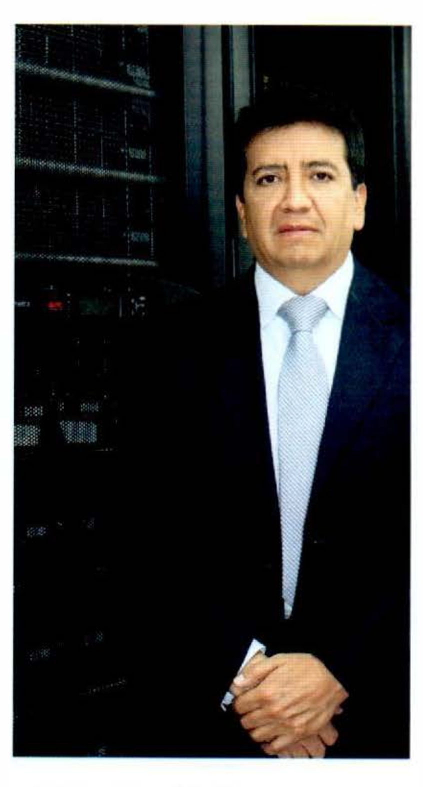
Al ser una empresa enfocada en tecnología el mayor porcentaje del presupuesto se destina al área de IT. En el 2016 se asignó un presupuesto de alrededor de 9 millones de dólares y para el 2017, debido al crecimiento económico, también el presupuesto se incrementó. La tarea de Falconí no solo es de implementar las mejores herramientas sino demostrar a la gerencia general los resultados de la inversión que en telecomunicaciones son a largo plazo, comenta. Debido al incremento de servicios que provee la compañía es necesario adquirir nuevos equipos para atender, de forma eficiente, las necesidades de un mayor número de clientes.

Para Falconí la competencia entre empresas similares de telecomunicaciones no solo es contar con tecnología de punta sino ofrecer servicios de valor agregado como atención y soporte inmediatos, planes con mayor ancho de banda que permitan el acceso a aplicaciones en línea como juegos, videos, música y contenido en línea, etc.

La realidad que vivió el país el año 2016 afectó a la empresa y el área de tecnología tuvo que crear nuevas estrategias para enfrentarlo. Las salvaguardas y el terremoto fueron los principales acontecimientos que afectaron a PuntoNet generando pérdidas debido a una gran cantidad de infraestructura que se vio afectada. Frente a estos riesgos sobre todo del terremoto, la empresa debió actuar proactivamente en función de reactivar el servicio de las zonas afectadas y mantener el flujo de sus clientes. Decidieron incorporar nuevos grupos de trabajo, asignar personal y abrir nuevos servicios para recuperar de manera inmediata las zonas afectadas. Falconí destaca que actuaron rápido restablecieron de manera oportuna el servicio, recuperaron clientes y captaron más mercado.

Uno de los mayores retos para esta compañía y para el gerente de IT es generar el crecimiento de servicios en la nube para lo cual se ha incrementado la capacidad de los equipos que brindan éste servicio y que se encuentran localizados en los Centros de Datos de Quito y Guayaquil, los cuales cuentan con niveles de certificación TIER 3. Entre los servicios que se ofrecen están: IaaS Infraestructura como Servicios (Cómputo en la Nube), SaaS Software como Servicios con soluciones de Correo Electrónico en la Nube, BaaS Back-Up como Servicios (Espacio para respaldos de información en la Nube), DraaS Disaster Recovery como Servicios (Centros de Datos alternos sincronizados y con recuperación de información en soluciones Activo-Activo y Activo-Pasivo).

Además, brindar servicios más eficientes y seguros a sus clientes, a través del cambio de toda la infraestructura del back-bone principal y la red MPLS Nacional con que cuenta PuntoNet.



Roberto Falconí, director Nacional de Tecnología de PuntoNet.

RETOS

- *Restablecer las torres de telecomunicaciones y repetidoras en zonas afectadas por el terremoto.*

PRIORIDADES

- *Crecimiento de servicios en la nube.*



Artículo completo

Plastlit: La creatividad de IT impulsa el negocio



► *Cecilia Alvarado, gerente de Sistemas de Plastlit*

Plásticos del Litoral, Plastlit, es una industria ecuatoriana dedicada a la fabricación de empaques flexibles y productos descartables. Fundada en 1969, lidera la industria del sector de plásticos con una variedad de productos para el mercado industrial y de consumo pero además, exporta a mercados internacionales de Colombia, Perú, Chile y Panamá.

En esta industria manufacturera, la tecnología es un aliado importante para proveer soporte y optimización en los procesos productivos. Durante el 2016, el departamento de IT desarrolló estrategias para hacer más con menos recursos. Cecilia Alvarado, gerente de Sistemas de Plastlit, menciona que plantearon propuestas con mayor creatividad, "decidimos utilizar más software libre y nos aseguramos que los procesos críticos como manufactura y distribución estén correctamente atendidos".

Para ahorrar costos implementaron desarrollo de software "in house" como los sistemas de análisis de orden de producción, la misma que además, de analizar los costos directos e indirectos brinda un informe detallado de uso de recursos para mejorar la eficiencia en producción.

Además, IT debía impulsar el crecimiento del negocio debido a la apertura de una nueva planta de producción, y la decisión de crear una nueva línea de distribución a través de una tienda propia. Con esta nueva perspectiva de negocio definieron un nuevo concepto de trabajo de vendedores minoristas y en ella la participación de IT fue activa. Cecilia Alvarado comenta que fue necesario prestar atención en los procesos y brindar soporte necesario en esta nueva línea de negocio.

Apoyaron a este modelo de vendedores minoristas, incorporando los teléfonos móviles para la toma de pedidos; reestructuraron el centro de cómputo, cambiaron el cableado y mejoraron la infraestructura a nivel de comunicación.

En relación a sistemas implementaron: un módulo para trabajar con ventas de mostrador; para la nueva línea de producción, integraron órdenes de producción y "mejoraron todo lo que tenga que ver con los procesos", recalca Alvarado.

En el área de IT entendemos el giro del negocio y buscamos soluciones que den un beneficio mayor a la compañía, dice Alvarado.

Para el 2017, la empresa se enfrenta a nuevos retos. El área está dedicada a analizar y desarrollar proyectos viables para la empresa y así, cuando se apruebe el presupuesto de innovación, empezar con la implementación de los mismos. Alvarado comenta que este año se encuentran analizando un servidor para trabajar en nube. Adicionalmente, planean mejorar la seguridad externa de la empresa, comprando nuevos equipos que permitan tener una mejor calificación a nivel de seguridad externa. Además, están trabajando en la interfase de un sistema de recursos humanos para incorporar en su ERP interno.

RETOS

- *Soporte a nuevos modelos de negocios.*
- *Optimización del centro de cómputo.*
- *Mejora en el plan de contingencia.*

PRIORIDADES

- *Implementar servidor en la nube.*
- *Mejoras en seguridad externa.*
- *Incorporación de sistema de Recursos Humanos.*

Artículo completo



Salud S.A.: La prioridad es generar experiencia de excelencia del usuario

Desde 2016, Salud S.A. proveedora de servicios de salud pre-pagada dio un giro en la visión de negocio debido a factores externos definidos principalmente por la Ley de Medicina Prepagada aprobada el año pasado por la Asamblea Nacional y a su impacto en el mercado y el negocio.

Durante el 2017, el principal reto en Salud S.A es la optimización de recursos tecnológicos para reducir gastos. Sin embargo, el compromiso de la organización es invertir todo lo que sea necesario en tecnología para impulsar la experiencia de los clientes, señala Marco Puente, gerente de Tecnología y Sistemas de Información de Salud S.A.

En la actualidad, la estrategia de Salud S.A es incrementar el volumen de clientes individuales y entregarles una experiencia de excelencia más allá de los límites de cobertura de los contratos. Las acciones previstas comprenden un mayor uso de los canales digitales que capten de manera rápida y masiva a nuevos clientes y lograr ingresos similares al 2016.

Impulsarán la venta de sus productos digitalmente promoviendo el autoconsumo, sin embargo, aún no alcanzan un crecimiento exponencial debido a factores culturales en la forma de adquirir seguros médicos. Para Puente es importante que esa experiencia de compra del cliente final simplifique el entendimiento sobre los productos que provee la compañía y lograr una alta tasa de cierres de ventas.



Marco Puente, gerente de Tecnología y Sistemas de Información de Salud S.A.

Con el objetivo de facilitar la tarea de ventas a través del canal digital incorporaron herramientas de segmentación y perfilamiento de prospectos. Para los clientes con contratos vigentes utilizan herramientas de Marketing Digital y Marketing Automation, para campañas permanentes con clientes utilizan herramientas como IBM Campaign.

Además, para apoyar el negocio desde el lado del servicio, construyeron bajo metodología ágil Scrum la aplicación web Red-Salud que simplifica los trámites relacionados con copagos, en el caso de clientes, y con cobros a Salud S.A. en el caso de los médicos en convenio. En corto plazo, Red-Salud incluirá la agenda de los médicos. "Estas acciones se encaminan a crear una experiencia positiva de los usuarios durante la prestación médica y facilitar al médico los trámites administrativos en la relación con Salud S.A,", menciona el ejecutivo.

RETOS

- *Adaptación de la operación del negocio a la nueva Ley de Medicina pre-pagada.*
- *Desarrollo de estrategias con Marketing Automation e impulso del canal digital para aumentar las ventas de seguros médicos.*
- *Aplicación Red-Salud para impulsar una experiencia de excelencia de usuarios y médicos en convenio.*

PRIORIDADES

- *Creación de productos más simples, mejora en proceso de compra- venta, mejor experiencia de los usuarios en la prestación ambulatoria.*
- *Encriptación y seguridad de información de la base de datos.*



Artículo completo

Gestión de Presupuestos de TI: Realidad y Mejores Prácticas



Por: Germán Pancho Carrera
Consultor senior Fortia Consulting
gpancho@fortia.ec

La formulación, presentación y la administración del presupuesto de TI es una de las tareas fundamentales del CIO y del Gobierno de TI. Las prácticas y procedimientos asociados deben reflejar, por una parte, las prioridades definidas por la empresa en relación a su portafolio de proyectos e iniciativas de negocio habilitadas por tecnología, y por otra, los gastos operativos necesarios para mantener y sostener los servicios.

Jack Welch, CEO de General Electric por casi treinta años y autor del best-seller, Winning, en en alguna oportunidad, opinó sobre del proceso de gestión presupuestaria como la práctica más ineficiente en gestión empresarial, donde se consume una cantidad significativa de energía y tiempo de la organización.
A continuación algunas razones que critican el enfoque tradicional de presupuestación:

- El desarrollo de presupuestos toma mucho tiempo y requiere de recursos significativos. Este proceso puede demorar entre 3 y 4 meses, es decir que las previsiones de presupuesto para un año fiscal se inician entre agosto y septiembre del año previo y culminan hasta diciembre.

- Los presupuestos, con frecuencia, son instrumentos inflexibles y tienen dificultades para reasignar recursos. Además, rápidamente se vuelven irrelevantes debido a los cambios en las condiciones de negocio.

- El esquema en el que se muestran los presupuestos, guardan un enfoque de estructura financiera y contable, relacionado a centros de costos e inversiones en activos, pero no da una señal en cuanto a la contribución a los resultados y objetivos de negocio.

Sin adoptar una posición extrema como la de Jack Welch, es posible reenfocar el proceso de presupuestación, siguiendo algunas buenas prácticas.

Si los presupuestos de TI tienen enfoque hacia lo contable y el control financiero, basado en una estructura de costos e inversiones en activos, hardware, software y servicios asociados, con un esquema de formulación fácil y sencilla, pero en la práctica difícil de justificar. En su lugar se podría mapear estos costos e inversiones al portafolio de servicios de negocio, lo que implicaría visibilidad del gasto de TI en las áreas empresariales y los criterios de justificación y pertinencia serían más objetivos.

Otra alternativa es mapearlos en varias categorías: presupuesto operacional para asegurar la sostenibilidad de los servicios actuales de TI, presupuesto para mejoras y crecimiento

de servicios de negocio y presupuesto de innovación relacionado a los esfuerzos de la empresa en temas transformacionales y disruptivos.

El enfoque anterior, nos permite además apalancar otra buena práctica. Los elementos que forman parte de los presupuestos operacionales no deben ser objeto de priorización, pero sí de optimización. En cambio, los componentes de los presupuestos de mejora e innovación sí son objeto de priorización, en base a una práctica que refleje la importancia de los objetivos empresariales.

De hecho, el gran reto del CIO es aplicar estrategias y tácticas que permitan que el peso del presupuesto operativo sea cada vez menor respecto a los presupuestos de mejora e innovación. A partir de allí es posible en una visión multianual analizar la calidad de gastos e inversiones.

Otra buena práctica a tomar en cuenta es reconocer que si la contribución de las tecnologías de la información es fundamental para los resultados de negocio, el alcance y la asignación del presupuesto es más complejo debido a que no todo el gasto recae sobre la función de TI.

Estudios recientes confirman que entre el 35% y 40% del gasto total de las compañías en TI, están controladas por divisiones de negocio diferentes a TI. Lo indicado refuerza el concepto que la gestión del presupuesto de TI es responsabilidad del CIO y también de la instancia de Gobierno de TI, pero además que el presupuesto de TI no equivale al presupuesto del área que gestiona el CIO, sino que está dentro de los presupuestos de las áreas de negocio, de manera, que cuando se ejecutan en los registros contables-financieros debe realizarse a la unidad de negocio correspondiente.

Finalmente, hay que enfatizar que los presupuestos no son estrategias que se derivan del plan estratégico, sino que deben ser entendidos como un instrumento de gestión financiera y es resultado de la planificación operacional y de gestión de resultados esperados. El desempeño financiero es la consecuencia de las actividades de gestión y ejecución operacional, a partir de allí, debería ser posible otorgar criterios de mayor flexibilidad a los presupuestos, en cuanto a redistribuir recursos y cambiar prioridades, cuando el caso lo amerite.

Análisis de sentimiento: Tendencias Top 10 en Ecuador

Lo que piensan y dicen en las redes sociales son indicadores de interés para las marcas o empresas. El análisis de sentimiento o minería de opinión de las redes sociales es un termómetro de información no estructurada que posibilita saber lo que se dice o piensa de forma positiva, negativa o neutra sobre distintos tópicos.

Twiter-Sentiment-Rank ITAHORA

Rank	Brand	Positive	Neutral	Negative	# Tweets
1	DATACENTER	59.64%	31.90%	8.46%	24.8-0%
2	IOT	50.05%	27.70%	22.25%	24.17%
3	ANALÍTICA BIG DATA	44.53%	20.72%	34.75%	10.79%
4	FINTECH	47.61%	35.08%	17.31%	10.07%
5	TELETRABAJO	63.56%	29.93%	6.51%	5.28%
6	COMERCIO ELECT.	70.67%	19.95%	9.38%	4.77%
7	INTELIGENCIA ART.	77.89%	17.11%	5.00%	4.36%
8	CLOUD COMPUTING	61.16%	36.39%	2.45%	3.75%
9	TRANS. DIGITAL.	72.14%	22.52%	5.34%	3.00%
10	OPEN DATA	57.32%	29.29%	13.39%	2.74%

Con el apoyo técnico de Ingelsi y Machinelab, y gracias a algoritmos diseñados para la red de Twitter, se analizaron 20 tendencias tecnológicas en un período de tiempo que va desde el 1 de enero de 2016 a marzo de 2017.

Hemos destacado para esta nota las 10 primeras tendencias de las que se habla en mayor medida. Data Center, IoT, Analitica y BigData, Fintech, Teletrabajo, Comercio electrónico, Inteligencia artificial, Cloud computing, Transformación Digital y Open Data son las tendencias que lideraron en Twitter en ese período. La información refleja la cantidad de comentarios positivos, negativos, así como los influenciadores y sus comentarios.

Para tener una visión ampliada recopilamos la opinión de conocedores de estas tendencias para saber de primera mano cómo adoptan en el país.

Revise en tiempo real desde la herramienta de Análisis de Sentimiento de MachineLab.



1

DATA CENTER



En Ecuador las inversiones futuras importantes en Datacenter seguramente tenderán a realizarlas los grandes prestadores de servicios, con un mercado que se desarrolla en función de demanda, calidad y confiabilidad.

Fernando Rodríguez / gerente General Protecompu

2

INTERNET DE TODO, IoT



Danilo Orellana, gerente General de Solinfra.

Desde el año 2016, en Ecuador, existe mucha expectativa para incorporar estas tecnologías en los modelos de gestión de las organizaciones. Sin embargo, no ha existido una priorización de proyectos de esta índole de parte de los clientes. Aparentemente, los tomadores de decisiones prefieren esperar a que se estabilice el concepto y se complementen todos los proveedores de bienes y servicios para la construcción e implementación de las soluciones IoT., como es el caso de la empresa privada, proveedores de servicios de internet, fabricantes entre otros jugadores.

Existe mucho interés en entender y aprender estas nuevas tecnologías. Desde las empresas especialistas proveedores de soluciones de IoT hay una tarea contínua en la Investigación y Desarrollo para fortalecer nuevas soluciones y atender la demanda en el futuro próximo.



3

ANALÍTICA BIG DATA

Big Data es una tecnología de moda impulsada por proveedores sin considerar que su uso requiere personal especializado aun escaso y, un proceso previo de Data Management para contar con la materia prima adecuada y costo de procesamiento bajo. Según Gartner solo un 8% de las empresas que usan Big Data están obteniendo beneficios significativos, las otras solo incrementales. No es necesario grandes inversiones ni atarse a productos hay alternativas de bajo costo para iniciarse en Big Data.



Alejandro Subía V. / Representante Ecuador de Sthar

4

FINTECH

En general creo que ha habido una lenta evolución aunque hay muchas oportunidades en este campo. Las Fintech, tiene varios desafíos. Por un lado, alcanzar acuerdos con empresas financieras tradicionales para agregar valor y desarrollar un ambiente que atraiga al capital de riesgo para invertir en estos emprendimientos. De todas maneras se está generando un ambiente favorable para su desarrollo. En un futuro cercano se desarrollará un ecosistema más abierto para el desarrollo de iniciativas en el campo de las Fintech. Tecnologías como Inteligencia Artificial, Machine learning, Blockchain permitirán a futuro desarrollar soluciones con mejores servicios para los usuarios finales.



Mauricio Boyas, gerente General de Bayteq

5

TELETRABAJO

Desde, la promulgación de las normas que regulan el teletrabajo en el sector privado en agosto del 2016, ha existido una aceptación en todas las empresas que han conocido dicha normativa de teletrabajo. Sin embargo su implementación ha sido poco acogida debido a un proceso normal de adaptación al cambio, y ha influido también la época electoral.



Jaime Guerrero / asesor de TICS y líder tecnológico Promotor del teletrabajo.

6

COMERCIO ELECTRÓNICO

El e-commerce aún no se consolida en Ecuador pero gana un protagonismo importante, promovido por un ecosistema que conjuga oferta y demanda de productos y servicios mediante canales digitales. Instituciones financieras, paqueteras, empresa de Marketing y otras, desarrollan alternativas para agilizar este nuevo canal comercial.

La inmersión digital es un hecho, y es importante que Ecuador se adapte rápidamente, de manera, que a medida que crezca el canal digital también el comercio electrónico.



José Miguel Martínez / CEO de Negos.net

7

INTELIGENCIA ARTIFICAL



Para IBM, la adopción de inteligencia artificial es una tendencia a nivel global. En la región y Ecuador no están ajenas a esa realidad. Por supuesto que cada país tiene su ritmo basado en la madurez y tipo de mercado.

Empresas como IBM trabajan con sus clientes para implementar soluciones cognitivas, aprovechando las facilidades de la nube para acceder a las capacidades de Watson, su plataforma de inteligencia artificial.

Startups ecuatorianas como CloudTherapy, Itelsys ó SAIOS trabajan en el desarrollo de productos de la mano de Watson.

8

CLOUD COMPUTING



Es una tendencia no sólo en Ecuador, sino a nivel mundial que las organizaciones usen cada vez más servicios en la nube, esta transición se está realizando de manera acelerada en sectores como la banca y el comercio. Por ahora, se ven ambientes híbridos en los cuales conviven centros de datos con servicios en la nube como respaldo, máquinas virtuales, bases de datos entre otros —este punto específico demuestra que las organizaciones ven en la nube la flexibilidad de aprovechar su infraestructura existente, y complementar con soluciones de nube que tengan sentido para su negocio, pagando solo por lo que usan.

Roberth Minga / Product Marketing Manager de Microsoft

9

TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Las empresas de tamaño grande en Ecuador tienen visión y capacidad suficiente para adoptar la disrupción digital. El punto de partida es reinventar el modelo de negocio, que pueda generar un balance entre su giro de negocio tradicional y las nuevas tendencias digitales, para obtener agilidad, minimizar costos operativos y ser competitivos. El objetivo principal es garantizar la sostenibilidad de las organizaciones, se reinventan o desaparecen en el tiempo.

Javier Cervantes R. / CDO Digital Transformation LATAM de CBTS

10

OPEN DATA



A nivel global, los datos abiertos son parte integral de una sociedad sana: transparente, innovadora y colaboradora. Abierto significa que los datos son públicos, accesibles y reutilizables (expresados en formatos abiertos y procesables automáticamente). En este sentido, el potencial de los datos, proveniente de distintas fuentes, para ayudar a mejorar el mundo es inmenso en numerosas áreas, incluyendo las finanzas, la economía, la salud pública, la medicina, la física, la biología, la política, la respuesta ante desastres naturales y situaciones de emergencia, la educación, el marketing, el periodismo, la seguridad ciudadana, la gestión de las ciudades, el calentamiento global, y la gestión inteligente de los territorios (SmartLand), entre otras. El potencial es inmenso, y esa es justamente una de las motivaciones de varias organizaciones, tanto en el ámbito académico, estatal, y de la sociedad civil, que se han interesado en promover la disponibilidad irrestricta de datos de todo tipo a nivel de Ecuador.

Nelson Piedra, PhD. / Director de Transferencia de Conocimiento Universidad Técnica Particular de Loja



CORE BANCARIO CLOUD

No requiere inversión en hardware, software, licencias ni mantenimiento
Pago mensual acorde a consumo y necesidad
Cumple con las Regulaciones y Normativas vigentes
Operación desde cualquier dispositivo y/o platforma
Seguro y Auditable
Siempre Disponible
Moderno, Escalable y Adaptable

Competitividad a través de canales digitales

La Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD), es un organismo que apoya a las instituciones de microfinanzas inclusivas y de desarrollo. Actualmente está conformada por 48 miembros, entre cooperativas de ahorro y crédito, bancos especializados y ONG que facilitan crédito a microempresarios y emprendedores.

Javier Vaca, director Ejecutivo de la Red Financiera de Desarrollo, comenta que uno de los objetivos que persigue la red es promover el desarrollo de nuevos productos y servicios financieros para que sus miembros alcancen competitividad en un entorno financiero con más de 700 cooperativas de ahorro y crédito y 22 bancos privados. "Buscamos que las instituciones sean eficientes y competitivas y provean servicios de calidad con impacto en la satisfacción de sus necesidades de una manera integral"



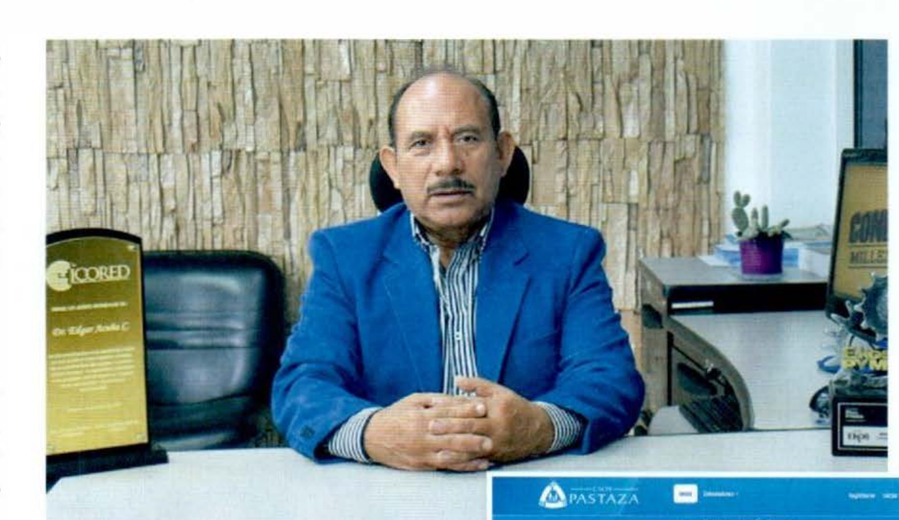
Javier Vaca, director Ejecutivo de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo.

La RFD definió una estrategia tecnológica para crear una red transaccional que a través de una economía de escala les permita a sus miembros optimizar la inversión y ser competitivos. Con el portal transaccional denominado E-RED, comenta Vaca, las opciones de generación de negocio para las instituciones que la implementen son:

- *Transferencia entre cuentas a tiempo real.*
- *Generación de redes virtuosas de intercambio (transacciones entre clientes y microempresarios).*
- *Acceso a información ordenada en cuanto a consumo y actividades de los socios de las cooperativas.*
- *Definición de estrategias por uso de servicios para los socios.*
- *Generación de círculos transaccionales de dinero.*
- *Potenciar las redes transaccionales y productivas generadas por el Big Data.*
- *Promover la economía popular y solidaria.*



CACPE Pastaza innova sus servicios financieros con un portal transaccional



► Edgar Acuña, gerente General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza, CACPE Pastaza

Edgar Acuña, Gerente General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza, CACPE Pastaza, tiene una amplia experiencia de más de 30 años al servicio del cooperativismo nacional y testigo de la evolución del sistema cooperativo.

En la década de los 90, gracias al apoyo, entre otras, de la Confederación de Cooperativas de Alemania Federal, se crea un holding de empresas para impulsar el sistema cooperativo. Entre ellas, Consultcoop para el asesoramiento técnico financiero, Cedecoop para capacitación, Sistecoop para proveer un solo sistemas informático a las cooperativas y Financoop como entidad financiera de segundo piso creada para solventar la falta de liquidez que en su momento pudieran tener las cooperativas.

"Hemos caminado junto a los socios enseñándoles a utilizar los nuevos recursos tecnológicos, el cambio ha sido asimilado por ellos y su implementación fácil debido a que siempre estamos en continua renovación en favor de los socios que aplauden este tipo de avances.

Acuña comenta que al desaparecer Sistecoop se perdió la oportunidad de que todas las cooperativas del Ecuador tengan un solo core financiero con información consolidada de todas las cooperativas y "hacer verdaderas economías de escala en diferentes ámbitos económico, financiero, cooperativo y lograr ventajas competitivas propias de una información en bloque". Acuña está convencido que el sector cooperativo debe crecer no solo en volumen de sus activos y de sus resultados sino también en responsabilidad social.

Con esta visión, durante treinta años, CACPE Pastaza ha desarrollado algunas propuestas en el campo de la responsabilidad social y dentro de ella el de inclusión financiera a través de servicios con tecnología.

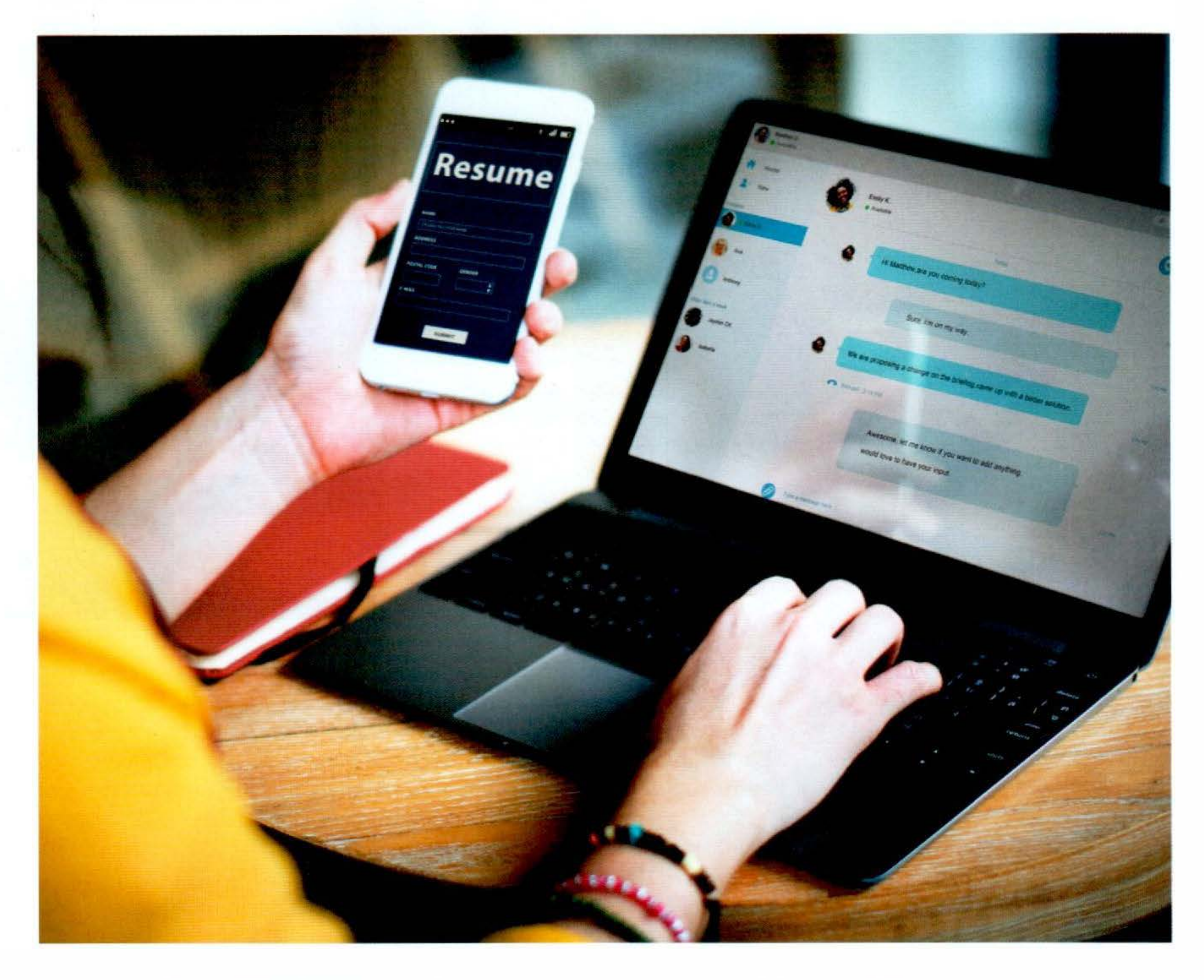
CACPE Móvil es el servicio financiero a domicilio de la cooperativa para sus socios. Para proveer este servicio, la cooperativa formó un equipo de asesores con un perfil específico para atender "in situ" a grupos de clientes que no podían cerrar sus negocios para ir a las oficinas a realizar sus depósitos u otras operaciones financieras.

Este servicio que se implementó hace 15 años ha ido evolucionando, desde la entrega de recibos hechos a mano por los asesores, para luego pasar a los registros en línea que hasta el momento se hacen utilizando celulares e impresoras portátiles.

Recientemente, CACPE Pastaza puso en marcha dos nuevos proyectos a favor de la inclusión financiera y el crecimiento del negocio. Una van o furgoneta habilitada como una oficina móvil para proveer de servicios financieros a los puntos más recónditos de la Amazonía; y la web transaccional mediante la cual los socios realizan diferentes transacciones de manera segura y desde cualquier lugar.

La inversión de ambos proyectos fue de 95 mil dólares y el cálculo de retorno de la inversión requeriría de dos años. Con el portal transaccional prevén en el futuro alcanzar 479.120 operaciones mensuales con actividades propias de los socios de la cooperativa y de otros actores de la banca.

Proteger la información personal, apoya la **seguridad empresarial**



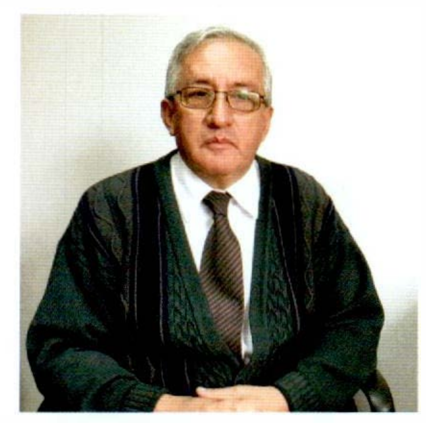
La seguridad empresarial se fortalece cada día pero ¿los empleados conocen las medidas que deben tener dentro de las organizaciones, para que no exista fuga de información, hackeos o secuestros de información.

El spam en tráfico de comercio electrónico es una amenaza y en Ecuador se encuentra entre los 10 países con mayores ataques durante el 2016, según el reporte de Kaspersky.

Las redes sociales también son el medio más utilizado por los ciber delincuentes para atacar a usuarios y a través de ellas a las organizaciones. Otros servicios como Whatsapp son utilizados para propagar phishing a través de mensajes con links maliciosos.

De allí, la necesidad de que los colaboradores de una organización conozcan de la necesidad de proteger su información que se intercambia a través del uso de dispositivos móviles.

Políticas empresariales, normas y leyes que protegen la información personal



► *Alberto Pozmiño, Oficial de Seguridad de la información de la PUCE.*

Para Alberto Pazmiño, Oficial de Seguridad de la Información de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, es importante que se tomen en cuenta los riesgos que aparecen al no tener un adecuado manejo de seguridad de la información; pero al mismo tiempo, se hace indispensable conocer los mecanismos legales con que las personas puedan defender sus derechos sobre la propiedad de su información.

"Todas las empresas deben crear prácticas BYOD para resguardar su información"

En el país, la Constitución incluye leyes y normas sobre la tenencia de datos personales. El artículo 66, numeral 19 menciona que: "se reconoce y garantiza a las personas el derecho a la protección de datos de carácter personal, que incluye el acceso y la decisión sobre información y datos de este carácter, así como su correspondiente protección"[...]. Así como también, se incluye un apartado sobre el Habeas Data, en el artículo 92, que expresa que toda persona "tendrá derecho a conocer de la existencia y a acceder a los documentos, datos genéticos, bancos o archivos de datos personales e informes que sobre sí misma, o sobre sus bienes, consten en entidades públicas o privadas, en soporte material o electrónico. Asimismo, tendrá derecho a conocer el uso que se haga de ellos, su finalidad, el origen y destino de información personal y el tiempo de vigencia del archivo o banco de datos".

Las normas de seguridad de la empresa deben ser adoptadas por cada trabajador en su vida personal y es importante desarrollar campañas de concienciación para generar una conducta de protección y así salvaguardar la información personal y aquella información de la empresa que el empleado tiene en sus dispositivos personales.

Por último, destaca la importancia de normar la tendencia del BYOD, porque la facilidad indiscriminada de conectarse con teléfonos inteligentes, iPads, etc, hace que la información de la empresa esté distribuida sin controles en diferentes aparatos susceptibles de robo, suplantación de identidad, y otros ataques.

"Toda persona debe entender que su información constituye un derecho y sobre ella tiene el poder de decidir, quién la tiene, en qué condiciones la tiene y hasta cuándo la tiene", menciona Pazmiño.

La experiencia del área de **Tecnología**

Andrés Fuseau, jefe de Sistemas de Frisonex, empresa comercializadora de productos y servicios del sector salud, menciona la importancia de mantener las políticas de seguridad empresarial en el manejo de la información personal. Fuseau maneja su información cuidadosamente, intenta no colocar información sensible en la nube y recomienda habilitar la autenticación de dos factores, con contraseñas, tarjetas inteligentes que permitan accesos, huellas dactilares o códigos enviados por SMS.

Al hablar de dispositivos móviles, recomienda a las personas que elijan modelos que tengan autenticación biométrica. Además, enfatiza que se debe implementar antivirus y antimalware para una mayor protección, sin olvidar actualizar las aplicaciones y sistemas operativos.

Adicionalmente, Fuseau y Pazmiño sugieren que, al menos, las siguientes políticas empresariales, sean aplicadas por todas las personas para proteger su información:

1. Crear contraseñas más complejas, con al menos 8 caracteres combinados entre mayúsculas, minúsculas, caracteres especiales y números. Cuando se decida cambiarlas, no se debe aumentar números, signos o letras a las contraseñas anteriores, sino generar nuevas para una mayor protección.
2. No almacenar contraseñas personales en Stickynotes o herramientas de anotaciones del celular.
3. No abrir correos de remitentes desconocidos que pueden ser ataques de phishing.
4. No usar conexiones wifi libres.

Respecto a redes sociales, concuerdan en tomar las siguientes medidas de seguridad:

1. No publicar datos personales, ya que pueden ser utilizados por los ciberdelincuentes para reconocer contraseñas y responder preguntas de seguridad que permiten entrar a cuentas bancarias.
2. Leer y entender los términos de seguridad de aplicaciones y programas.
3. Utilizar aplicaciones como Telegram o Whatsapp que permitan encriptar la información.



▸ *Andrés Fuseau, jefe de Sistemas de Frisonex.*

"Como líderes de tecnología somos responsables de promover con el ejemplo las buenas prácticas de seguridad de la información al entorno que nos rodea".

Por último, Fuseau menciona que los líderes de IT, al manejar información sensible y al conocer las estrategias para precautelar la seguridad de la información, deben aportar con su experiencia para crear conciencia de seguridad a nivel empresarial, donde todos los empleados entiendan la importancia de proteger su información personal.

Seguridad Electrónica

"La seguridad bancaria es una misión irrenunciable"

Los niveles de uso de la población del sistema financiero, los productos desarrollados para los clientes elevan la bancarización y con ello la necesidad de definir nuevos mecanismos de seguridad informática, electrónica, según la dinámica del negocio y de las exigencias de organismos regulatorios del sector.

Pablo Córdova, experto en seguridad bancaria, señala que la seguridad bancaria es una misión irrenunciable y en los últimos 8 años, el sector financiero ecuatoriano ha implementado seguridad basado en sus líneas de negocio pero también cumple con las exigencias en materia de seguridad que dispone los organismos de control. "Aunque al inicio las normativas fueron básicas, se evidenció la necesidad de normar y avanzar en aspectos de seguridad en general".

Desde la visión de negocio de las entidades financieras, la seguridad electrónica es una inversión de largo plazo. Córdova menciona que el uso de estos mecanismos en la banca evolucionó de un esquema de contratación de personal de seguridad las 24 horas, a la adopción y robustecimiento con mecanismos electrónicos como circuitos de seguridad, control de acceso, circuitos de control de incendios y esquemas integrales de seguridad con tecnología digital para facilitar el control de procesos.

La evolución de los sistemas de seguridad en las instituciones financieras sigue la premisa de alcanzar mayores niveles de seguridad y reducir al mínimo los posibles ataques y afectación de los servicios.

"La tendencia es dinámica, al igual



► *Pablo Córdova, experto en seguridad bancaria.*

"Podemos decir que hay un equilibrio entre la inversión y la recuperación a través de la minimización de riesgos".

que el sistema bancario", comenta Córdova. La reducción de costos de la tecnología en sistemas de seguridad electrónica permite que las instituciones incluyan más aditamentos en los sistemas de control de seguridad. "La banca debe llegar a implementar sistemas de control de esclusas, control de acceso y todos los recursos necesarios de manera que el banco sea y se vea como una entidad segura".

La seguridad electrónica e integral progresa en el tiempo y su adopción es proporcional a las estrategias de negocio en función de los niveles de bancarización o del uso intensivo del sistema financiero de parte de la población. Córdova menciona que con la digitalización de la banca y la omnicanalidad la seguridad de la información es una de las prioridades de la banca, sin dejar de lado la seguridad electrónica y la seguridad integral. En definitiva, la seguridad es transversal en las instituciones financieras.

"Seguridad bancaria incluye aspectos de seguridad física, electrónica, informática"

La seguridad bancaria se focaliza en dos ejes: seguridad de infraestructura, y aquella, relacionada con el giro del negocio.

1.- Seguridad de oficinas y red de agencias donde se estandariza procesos de seguridad electrónica y se implementa tecnología de control de acceso, monitoreo, CCTV, alarmas.

2.- En el giro de negocio de la banca, según los niveles de bancarización. Por ejemplo: el uso de tarjetas de crédito y débito que incluyen chips. En este caso existe un concepto de seguridad electrónica enlazado con seguridad de información e inteligente.

Banca móvil se debe considerar la seguridad de la información a través de mecanismos informáticos de cuidado y protección de direcciones IP.

Según la normativa de la Junta Bancaria JB-2011- 1851 de 11 de enero del 2011

Las instituciones financieras deberán establecer medidas mínimas de seguridad, que Incluyan la instalación y funcionamiento de dispositivos, mecanismos y equipos, con el objeto de contar con la protección requerida en los establecimientos, para clientes, empleados, público y patrimonio, estableciendo parámetros de acuerdo a la ubicación del establecimiento.

Con los sistemas de video vigilancia

Las instituciones financieras deben contar con un número adecuado de cámaras fijas y movibles de circuito cerrado de televisión con imágenes de alta resolución, equipadas con videograbadoras, disco duro o su equivalente en cámaras fotográficas para la toma de fotos instantáneas durante veinticuatro (24) horas.

Soluciones de seguridad hacia la predicción

"La seguridad debe preocuparse de bienes, personas y proceso del negocio".

Las soluciones de seguridad involucran un porcentaje alto de elementos tecnológicos. Para Marco Antonio Naupari, gerente de IT y CTO de Seguridad Electrónica de Securitas, desde su visión como empresa proveedora de soluciones integrales de seguridad, ese componente tecnológico es importante para optimizar el tiempo en que se provee los servicios de seguridad tanto en el área operativa, vigilancia, patrullas, personal, etc.

De otro lado, mencionó que gracias al crecimiento tecnológico la seguridad electrónica cambia rápidamente con un promedio de al menos 4 meses, apoyado con conceptos de IoT, que permite desde distintos dispositivos controlar por ejemplo, alarmas de autos, control de sistemas de seguridad, etc.

Más allá de pensar, qué industria demanda cierto equipamiento, se debe



▸ *Marco Antonio Naupari, gerente de IT y CTO de Seguridad Electrónica de Securitas.*

"La seguridad es un sentir y si los ciudadanos sienten seguridad estarán tranquilos".

hablar de entregar el equipamiento necesario según el giro de negocio, riesgos y vulnerabilidades, los mismos que se detectan en los análisis operacionales. "Pienso que el desarrollo tecnológico en cualquiera de sus aspectos de seguridad están creciendo y de manera acelerada, pero hay que saber cuándo utilizar cada uno de ellos", dice Naupari.

Aunque, uno de los mayores retos para los proveedores es analizar y ver qué se puede hacer con la tecnología. En el caso de Securitas, busca entregar soluciones integrales de seguridad que optimice los recursos gestionándolos.

Además, siguiendo las tendencias de la tecnología se debe mirar más allá de la instalación de equipos, y considerar que todo elemento electrónico genera información y la información se debe tabular y transformarla. Para Naupari, significa que hay que cambiar el modelo de seguridad reactiva y disuasiva para añadir un elemento más importante: la seguridad predictiva. "Aunque las dos primeras generan información no es siempre en tiempo real pero si se la gestiona puede ser tratada de mejor manera y ayudar a las organizaciones o empresas a predecir qué puede pasar en asuntos de seguridad".

La seguridad es un bien intangible y como tal requiere de elementos que puedan verse como por ejemplo, un guardia de seguridad. Sin embargo, la oferta tecnológica permite un sinnúmero de opciones económicamente más rentable. Marco Antonio Naupari, indica que la tecnología abarata los costos y se logra un promedio de ahorro de 6 a 8% en la facturación anual.

Opciones de seguridad bajo servicio

En la visión para el 2020 la intención de Securitas y las tendencias tecnológicos de seguridad es poder interpretar la información para hacer predicción.

Hablando de soluciones de seguridad incorporada a sus servicios, no necesariamente se vende tecnología a clientes, sino la gestión de seguridad a través de sus distintos productos.

Se entrega a los clientes servicios de seguridad bajo demanda y en función de sus requerimientos.

Nuevos productos de **UNV y Tenda**

Claupet, importadora de equipos de telecomunicaciones, realizó la presentación de productos y soluciones de las marcas UniView (UNV), y Tenda.

En el evento realizado en Quito y Guayaquil estuvo dirigido a integradores e implementadores de seguridad electrónica. Durante, la jornada se revisaron los nuevos productos, tecnología y servicio de los socios estratégico de Claupet



▸ *Fernando Ortiz, ingeniería Claupet y Jazmín Mackenzie, Coordinadoras de Ventas Guayaquil, Claupet; Phil Shaw, representante de UNV.*

Sisegusa se convierte en distribuidor oficial de Grandstream



Carlos López, ejecutivo Comercial de Sisegusa, Jaime Laguna, ITSP Sales Manager de Grandstream para Sur América, Erika Encalada, jefe de Ventas; Renzo Alva, gerente General, José García, ejecutivo Comercial de Sisegusa.

Sisegusa, empresa mayorista de soluciones de seguridad electrónica, anunció que es distribuidor oficial de la marca Grandstream en Ecuador. Las soluciones de Grandstream son para pequeñas y medianas empresas y su portafolio cuenta con soluciones de voz IP, video, datos, movilidad.

Jaime Laguna, ITSP Sales Manager de Grandstream para Sur América, dictó una charla a los integradores y socios de negocio de Sisegusa en Quito, y dio a conocer las Soluciones integrales de comunicación VoIP del fabricante con productos para audioconferencias y videoconferencia de alta definición.

Actualmente, Sisegusa está ampliando su línea de productos a telefonía IP, un área que está en constante cambio. Por ello, al ser distribuidores de Grandstream, la empresa realizará seminarios y capacitaciones sobre los nuevos productos, para que los clientes elijan la solución adecuada para su negocio.

Sisegusa tiene una larga trayectoria en el mercado. Hace dos años crearon una nueva división: el área de networking. En esta, distribuyen marcas como Ubiquiti, Nex, Grandstream y otras.

Wellscom cumple 50 años en el país



Patricio Guzmán, country Manager Motorola Solutions Ecuador; Jhon Wells, gerente Departamento de Investigación y Desarrollo Wellscom; Mike Devente, gerente Comercial y Vicepresidente Motorola Solutions.; Mark Wells, presidente Ejecutivo Wellscom y Jairo Mahecha, country Manager Motorola Solutions Colombia.

Wellscom, empresa ecuatoriana proveedora de soluciones de seguridad pública, cumple 50 años de estar en el país y de mantener su alianza con Motorola Solutions.

Al inicio, la empresa se dedicó a la comercialización de repuestos electrónicos, dos años después estableció una relación con Motorola Solutions Inc., que con los años fue evolucionado, pasando de ser el distribuidor autorizado de la compañía en el Ecuador, a ser hoy un Integrador de sistemas certificado por esta empresa multinacional.

En el país, Wellscom habilitó el primer sistema de comunicaciones de radio para la Policía Nacional, el primer sistema de radio móvil integrado entre Quito y Guayaquil para la Presidencia de la República, la primera red nacional de radio móvil encriptada digitalmente para Inteligencia del Ejército, el primer sistema integrado de gestión policial para unidades móviles de la Policía Nacional y otros sistemas de seguridad pública en empresas de sectores críticos como el de petróleo.

Actualmente, la empresa cuenta con oficinas propias en Quito y Guayaquil y una amplia capacidad operativa a nivel nacional.